全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

YINWEI CENGJING QIONG
SUOYI NULI FU

因为曾经穷 所以努力富

郑仙蓉◎编著

上帝是不公平的 贫穷不是天生的

不要因为贫穷而感到羞耻
也不要因为出生低贱而自卑

因为
我们大多数人都属于“穷二代”

中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍

理想藏书5518 8

YINWEI CENGJING QIONG
SUOYI NULI FU

因为曾经穷 所以努力富

中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE
北京

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和
www.55188.com
理想藏书55188

图书在版编目（CIP）数据

因为曾经穷，所以努力富/郑仙蓉编著
北京：中国经济出版社，2011.7
ISBN 978－7－5136－0702－5
Ⅰ.①因… Ⅱ.①郑… Ⅲ.①成功心理－通俗读物 Ⅳ.①B848.4－49
中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 063263 号

责任编辑 孙晓霞 伏建全
责任审读 贺 静
责任印制 张江虹
封面设计 华子图文

出版发行 中国经济出版社
印 刷 者 三河市佳星印装有限公司
经 销 者 各地新华书店
开　　本 710mm×1000mm 1/16
印　　张 14.5
字　　数 199 千字
版　　次 2011 年 7 月第 1 版
印　　次 2011 年 7 月第 1 次
书　　号 ISBN 978－7－5136－0702－5/F·8842
定　　价 32.00 元

中国经济出版社 网址 www economyph com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037
本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换（联系电话:010－68319116）

版权所有 盗版必究（举报电话：010－68359418 010－68319282）
国家版权局反盗版举报中心（举报电话：12390） 服务热线：010－68344225 88386794

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"穷二代"怎样"富"起来？

所谓"穷二代"，是指在中国改革开放环境下社会经济发展而带来的社会分层。在改革开放中的普通工人、农民以及未能享受政策带来财富的人依然贫穷，将这类人称之为"穷一代"，而他们的子女由于基础环境差，同时得到教育少仍然未能摆脱贫穷，称之为"穷二代"，属于弱势群体，他们广泛地存在于城市和农村之中。

"穷二代"，是相对于"富二代"的叫法。改革开放造就了中国第一代富人，那一代富人虽然有了钱，但普遍受教育程度不高，所以，他们的孩子从父辈手里接过"财富衣钵"之后，变成了受教育程度虽然很高但个人素质却不一定高的"富二代"。可见，"富二代"和"穷二代"的称谓只不过是富有和贫穷被世袭的代名词。

伴随着民间财富的高速增长，"穷二代"背负了物资方面和精神方面的太多压力，即便辛苦读到大学毕业，在就业、创业时也会有很多有形和无形的困难，需要付出更大的代价。

贫穷的世袭是可怕的，而世袭产生的根源则是社会资源分配的不公平。

西部地区数量惊人的一些贫困农民无力供养自己的子女上学，于是出现了新的文盲群体，这种恶性循环现象被学术界称为"贫困的持续性"现象。

美国著名社会学家和人类学家奥斯卡·刘易斯曾经提出了著名的"贫困文化"的恶性循环理论。他认为，长期处于贫困的人们已形成了一整套特定的生活模式、行为准则和价值观念，这种文化的主要特点是屈从感、不愿为未来做计划、不能控制欲望的满足和对权威的怀疑。

他认为，一旦这种"亚文化"形成，就会影响到整个贫困区域的人，并能一代一代地传递下去。在这种"亚文化"的保护下，贫困被维持，并且还会导致新的贫困。贫穷虽然是因为自然条件引起的，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贫困的循环却是来自精神上的贫困，而精神贫困的根源却是教育的落后和缺乏。

新中国的贫富分化是改革开放的副产品。财产的家族继承是产生富二代、富N代的前提。站在几乎同一起跑线上的“富一代”通过努力赢得了赛跑，这是一场财富的接力赛。“穷二代”起点低，要赢得这场竞赛，必须付出比富一代更多的努力。

穷人的孩子在人们的印象中是勤劳、刻苦、善良和正直的。贫富不是孩子所能选择的，但追求富裕生活是应该鼓励和支持的。现在最首要的问题是消除歧视和不公正，使“第二代穷人”感到公正是可以追求的，感到生活有奔头，感到他们有希望摆脱贫困。

第一代打工者不易，他们承担了城市里最苦最累最脏最低收入的工作，面对比大山还重的歧视、排挤和打压，在城市的角落里顽强生存，发挥出人生最大的担当和忍耐，才谋得一口饭、一席地、一寸天空。

他们的第二代在父母血汗的浸润下，继承了艰苦和艰韧品质，又坚持了阳光和潇洒。

苦日子总有头！只要“穷二代”正视生活走出自卑，树立远大理想，不断提高自身素质，脚踏实地、吃苦耐劳、不断进取，一定会改变贫困、获得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言

“穷二代”大多出生在偏僻穷困的农村，从小吃不饱穿不暖、没钱上学、病了没钱治，更别说上大学了；即使父母节衣省食供着上了大学，很多人在大城市没有门路找到工作，一毕业就失业，又回归社会最底层了。同样，那些生活在破烂拥挤的“城中村”的孩子也没好到哪里去。

而“富二代”似乎含着“金钥匙”，一出生就有万贯家财、奴仆成群，整天锦衣玉食、万事无忧。

“穷二代”抱怨不公平、气愤“富二代”的奢侈，然而悄悄翻开自己的家谱，发现自己其实是“穷 N 代”——毫无退路可言了！

然而，“王侯将相宁有种乎？”

作为奴隶的陈胜、吴广揭竿而起推翻了秦朝，做过和尚、要过饭的朱元璋当上了皇帝，视为“低贱人”的黑人奥巴马在民族歧视严重的美国登上总统宝座、“报童”卡内基开创了“钢铁王国”……

上帝是不公平的，但贫穷不是天生的！

不要因为贫穷而感到羞耻，也不要因为出生低贱而自卑——因为，我们大多数人都属于“穷二代”！

随着“民主”、“公平”意识的提高，人们越来越想“脱贫致富”迈向梦想中的小康生活。

俗话说：“不怕人穷，就怕志短！”，不怕没钱，就怕人懒。

然而“穷二代”怎样变成“富人”呢？

对于没有任何背景和社会关系的“穷二代”，我们别无选择，不怨天不尤人，唯一的办法只有努力奋斗了！

《因为曾经穷，所以努力富》就是一本告诉我们怎样“致富”的书。作者搜集了大量的“穷二代”资料，从“穷二代”现象，深入分析其产生的根源，并结合古今中外的经典案例，挖掘出那些富可敌国的成功人士，如何由“穷二代”变成“富人”的“秘籍”，以及他们的奋斗过程和成功经历给我们的众多心灵感受和人生启发。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本书内容丰富、案例生动翔实、语言朴实，具有鲜明的可比性和可操作性。对于“穷二代”来说，不管是求学、创业、升职，还是为人处世方面，都有广泛的借鉴和参考作用。

如果“穷二代”看了这本书，在思想和行动上能有一些好的转变，作者就感到万分欣慰了。

贫富不是天生的！

让我们赶紧走出自卑，扬起理想的风帆，去创造美好的未来吧！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

前　言

序　言

第一章　正视生活、走出自卑

经典案例：埃斯泰：犹太贫民窟也能走出“化妆品皇后” / 3

奥巴马：黑人“问题男孩”勇于问鼎总统宝座 / 7

王宝强：农村娃照样敢做“明星梦” / 12

成功之道：自信是走向成功的前提 / 16

人生感悟：承认上帝是不公平的，但穷不是天生的 / 18

借助榜样的力量 / 19

让命运掌握在自己的手里 / 21

第二章　认清自己、合理定位

经典案例：普利策：做记者使“乱世浪子”成为“报业大王” / 25

迪斯尼：爱绘画的他认为“米老鼠”必有“钱途” / 30

比尔·盖茨：酷爱电脑便休学研发“魔盒”——芯片 / 35

成功之道：发挥自己的强项赚钱 / 39

人生感悟：认清自己能干什么 / 40

做“兴趣”的主人 / 42

看清世事再入行 / 43

第三章　目标高远、激发潜能

经典案例：奥普拉：父亲的高标准激励出“脱口秀女王” / 47

张瑞敏：“名牌战略”使海尔走向世界各地 / 51

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

李嘉诚：“船长意识”使他从跑堂到“亚洲首富”／56
成功之道：目标有多大，力量就有多大／60
人生感悟：要“好高骛远”／61
目标和财富同步／63
高标准造就成功人生／64

第四章　不断学习、提高能力
经典案例：诺贝尔：在父亲的工厂里炼就震惊世界的“炸神”／69
巴菲特：从祖父的杂货铺里开始摸索生意的“秘籍”／74
卡内基：“跑腿童工”积累构建“钢铁王国”／78
成功之道：为机遇做好准备／82
人生感悟：不怕从“零”开始／83
做行业的“专家”／85
有实力者才能赢／86

第五章　发现机会、见缝插针
经典案例：松下幸之助：改良插座造就“电器之王”／91
宗庆后：从“儿童营养不良”现象悟出“娃哈哈”／96
俞敏洪：“出国潮”催生“新东方”／100
成功之道：机会就在你身边／105
人生感悟：抓住“缺陷”做文章／106
“小生意”里有大财富／108
关注冷门、另辟蹊径／109

第六章　经营人脉、利用资源
经典案例：希尔顿：让住过希尔顿酒店的人再次“回家”／113

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

戴尔：在提供服务过程中与“上帝”成为朋友 / 117
胡雪岩：打通官商之道、开启“金融帝国” / 122
成功之道：善于获得别人帮助 / 126
人生感悟：把每一个客户当作“人”对待 / 127
巧妙留住“回头客” / 128
善于“舍”才能有所“得” / 130

第七章 敢于冒险、先人一步
经典案例：索罗斯：“摧毁”英格兰银行使他一周挣二十亿 / 135
马云：创立“阿里巴巴”使他成为“商业领袖” / 139
李书福：“模仿+改良”造出中国老百姓买得起的汽车 / 144
成功之道：做别人不敢做的事 / 148
人生感悟：早起的“鸟儿”有虫吃 / 149
豁出去，又是一片天 / 151
“人有多大胆、地有多大产” / 152

第八章 不断创新、以小博大
经典案例：山姆·沃尔顿：“低价”进军小镇使之渐成“零售巨头” / 157
郑裕彤：首创“九九九九金”奠定“珠宝大亨”的地位 / 161
黄光裕：“国美”小电器开启“家电王国”之路 / 165
成功之道：找到最有效的致富路径 / 170
人生感悟：树挪死、人挪活 / 171
“逆势而动”创奇迹 / 172
善于“借鸡生蛋” / 174

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章　专注认真、坚持不懈

经典案例：皮尔·卡丹：一条小花裙，开启了“时装”之梦／179
福特：专注发明使“钟表匠”终成“汽车大王”／184
成龙：儿时摔爬滚打炼就好莱坞“功夫之王”／188
成功之道：锲而不舍、决不放弃／192
人生感悟：完全地投入／194
“尊重”来自责任心／195
坚持到最后就是胜利／197

第十章　吃苦耐劳、天道酬勤

经典案例：霍英东：“商界巨子”曾在漂泊的“船上学校”上学／201
高德康：“波司登”起步于8台缝纫机和一辆自行车／206
王永庆：“塑胶大王”吃的苦比天上的星星还要多／210
成功之道：吃的苦中苦，方为人中人／214
人生感悟：诚实为人、踏实做事／216
把每项工作当“圣旨”／217
勤俭是“强国富民”的秘诀／219

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为曾经穷 所以努力富

第一章

正视生活 走出自卑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来自农村、出身不好、人长得矮丑、穷困、能力差、无权无势……常常，我们为自己的缺点和不足自卑得无地自容，甚至恨不得一死了之。

在漫漫的人生征途，我们笑过、哭过，我们成功过，也失败过。挫折、失败也许曾一点点的慢慢吞噬了我们的信心，使我们胆怯。但是，失败并不可怕，可怕的是它带来了自卑。

在不知不觉中，它消磨软化了我们的信念，钝化了我们的锐气，使我们畏缩不前。于是，我们便开始怀疑自己，否定自己，最后自我消沉。

曾经，我们多么想实现心中的理想，但是我们退却了。因为曾经的失败，也因为心中的自卑。我们觉得自己是一只多么渺小的丑小鸭。无论我们怎样发奋努力，永远也不可能拥有变成白天鹅的那一天！就这样，自卑，它蒙蔽了我们的双眼，我们看不见前方的阳光大道。

人生不如意者十有八九，一个人一生中不知要遭遇多少考验。天底下能有几人一生一帆风顺、事事顺心？因此，正视生活中的挫折十分必要！

挫折在生活中无时不有、无时不在，遇到挫折，不必惊慌失措，不必哀叹命运的不公，“兵来将挡，水来土淹”，你应该准备战斗，努力战胜挫折。在哪里跌倒就在哪里爬起，成功是从挫折中走出来的。

挫折如乌云，只要你是一个强者，挫折就无法将你包裹。乌云有时会遮住太阳，但乌云无法永远裹住太阳。

一位哲人曾经说过：“心态是真正的主人，心态决定谁是坐骑，谁是骑师。要么去驾驭命运，要么被命运驾驭！”

生活要求人们增强挫折容忍力，增强自信心，不为一时的挫折所折服。生活要求人们变通进取，在挫折中不断总结经验，产生创造性改变。

挫折是成功途中的考验，怯弱的人难免在挫折的压力之下被淘汰，只有坚强的人才能走完自己的理想征程。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拿破仑曾经说过："你是对的，则世界就是对的！"

心态决定行动，行动决定命运。只有你的心态是正确的，你才会有正确的行动，最终才可以成就你的好命运。穷人之所以穷，就是因为他们消极地生活，他们没有富人的心态。所以，作为穷人，你要摆正心态，这样你才有可能会成为富人。

爱因斯坦这个科学巨人，在小时候曾被老师认为是低能儿。一次，他面对愠怒的老师，不慌不忙地从书桌下举起另两只粗陋的小板凳，解释道："这是我第一次做的，这是我第二次做的……刚才那个是我第三次做的。他们虽然不太令人满意，但我努力了，即使进步是微小的！"

也正因为自信，他成功了！他发表了《相对论》，成为了科学巨人！

自信是成功的关键，只有拥有自信，才能拥有自我；只有拥有自信，才能走向成功！

自信是对生命的诠释，是对事业的执着，是对困难的挑战，是对团队的信任；自信是走向成功的基石；自信，是通向成功的阶梯，是战胜困难的利剑。只有它才能让我们到达理想的彼岸。

正视挫折，你才能超越挫折，尽快找到开启成功之门的钥匙！

让我们告别自卑的阴影，重新找回自信，去创造自己辉煌的人生吧！

经典案例

埃斯泰：犹太贫民窟也能走出"化妆品皇后"

埃斯泰·劳德（1907 年—2004 年）：美国化妆品巨头雅诗兰黛的创始人，被誉为"化妆品皇后"。她仅仅凭着一个童年梦想，就白手起家地建立起了一个化妆品王国，她的名字是时尚杂志的"常用词"，埃斯泰·劳德的旗下拥有多个知名品牌，她的王国在企业界呼风唤雨，她的名言被世界各地的女人奉为经典座右铭。

来自美国的"雅诗兰黛"是全球著名的美容用品品牌，从 1946 年面世起，就一直以华丽典雅、引领时尚的形象深入人心，系列产品遍布世界 100 多个国家。

如果说 20 世纪的美国有众多白手起家的成功故事，那么埃斯泰·

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

劳德的成功就是一个“美丽的美国梦”的实现。

1907 年，埃斯泰·劳德出生于纽约主要居住低收入阶层和外来移民的皇后区的一个匈牙利犹太移民家庭。父亲经营五金店，她是家里的第九个孩子。她原名埃斯特·门策，但她的家人喜欢唤她小名埃斯泰，后来就沿用下来。

埃斯泰天生丽质，却不幸出生在纽约皇后区一个贫困的犹太移民家庭，而她从小就厌恶自己的身份，更厌恶贫穷的生活，她甚至编造谎言，假冒名门淑女。

那么，是什么使这位与生俱来就不属于“上流阶层”的埃斯泰跻身于此并功成名就的呢？

原来，秘密很简单——化妆品！

埃斯泰的舅舅是一位药剂师，平日喜欢在实验室里调制各种化学制剂。她最早对化妆品的接触得益于这个身为化学家的舅舅。

6 岁那年，有一天，风和日丽，家里人都出去了，父母把埃斯泰·劳德一个人留在家里，叮嘱她乖乖呆在家里，不要到处乱跑。小埃斯泰·劳德心情坏透了，一个人呆在家闷闷不乐。

正在这时小埃斯泰·劳德的化学家的舅舅来到了她家。

药剂师舅舅给她带来了一瓶神奇的护肤膏，神秘地对她说：“亲爱的，这瓶护肤膏是个神奇的宝贝，抹上它，可以让人的疤痕很快消失，回复平滑肌肤；抹上它，可以让皮肤难看的人，变换成娇艳的容颜；抹上它，可以让美丽的人，更加美丽动人；抹上它，可以让你 90 岁时，还会像刚吐蕊的花一样鲜艳，如果不告诉别人你的年龄，谁也不知道你有多大！”

舅舅陶醉在自己研究创造的快乐中，滔滔不绝地演说着这个产品的神奇。对于舅舅的夸张之词，成年人听了不过付之一笑而已，不会拿这些当一回事的。但对于深爱并信任舅舅的幼小的埃斯泰·劳德、对于从小就喜欢漂亮追求美丽的小女孩来说，她相信舅舅所描述的一切，更希望这瓶神奇的护肤膏会带给她永远不老的美丽。

小埃斯泰从此把唯一的梦想与它联系在一起，她表示：“我的未来从此写在一瓶护肤膏上。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她对舅舅的工作开始感兴趣，一有空就往舅舅那里跑——那里会实现她永远美丽的梦想。

舅舅在家里建立了一个简陋的实验室，制造面霜、香水等化妆品。

小埃斯泰·劳德觉得那里是个神奇的地方，每次到了舅舅的实验室，她总是睁大了眼睛，目不转睛地看着舅舅做每件事。

舅舅见小埃斯泰·劳德对那些化妆品如此感兴趣，就边做事边无意地教她认识各种成分，教她在自家的厨房里调制化妆品。

很快，小埃斯泰·劳德对那些化妆品的成分、作用都了解得清清楚楚，她总是仔细研究舅舅的产品、配方，并且自己偷偷调整各种化妆品，每天不亦乐乎。

除了向舅舅学习化妆品的实验、生产，小埃斯泰·劳德还特别喜欢帮舅舅把生产的化妆品拿出去销售，她总是急切地希望看到一瓶瓶的化妆品立马发挥出神奇效果，这个美丽的梦想在一次次的印证中越来越让她陶醉。

之后，没上完中学的埃斯泰就抑制不住创业的激情，自己开始生产、销售化妆品。

1930 年埃斯泰与一名制衣商结婚后她随了夫姓，这就是后来大放光芒的埃斯泰·劳德，也即“雅诗兰黛”之名的由来。

1946 年，埃斯泰与丈夫约瑟夫一起，开始投身于化妆品业，并逐步创建了以自己名字命名（英文都是 Estee Lauder，一般人名译为艾丝蒂·劳德，公司名译为雅诗兰黛）的化妆品公司。

这一过程中，埃斯泰经历过许多艰辛，但也总结出大量行之有效的品牌营销“高招”。

埃斯泰把自家产品带到美容院，给那些闲坐着等头发吹干的女人们做免费演示，其中许多人后来成了她的顾客。 有时候，埃斯泰还会在曼哈顿集中了各种奢华品牌专营店的第五大道上，拦住过路的女性，请她们试用自己的产品。

埃斯泰的著名推销策略之一就是随卖附赠试用品，因为公司起步时没有足够资金支付广告公司费用，所以她用源源不断的赠品代替宣传。埃斯泰坚信：“当你设法把产品塞到顾客手中，只要产品质量好，她自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然会替自己宣传！”

在雅诗兰黛公司创业之初，尽管只有清洁油、润肤露等4款美容产品，但埃斯泰发誓“一天要接触50张脸”。为了能将产品销售出去，她一直不懈地“缠”着纽约百货商店的老板们，希望在他们的店里得到一席之地。

1948年，埃斯泰得到了一处不错的柜台。有了这个柜台，她又开始发挥自己独特的销售技巧进行推销，这种销售技巧就是个性化和人性化的销售方式。

20世纪50年代以前，香水是极其奢侈的用品。只有少数贵族女性才舍得天天使用，女性一般不会自己购买，而是希望心上人能送给自己。

面对这样的局面，埃斯泰在1953年推出了一款香水，称为“Youth Dew（沐浴后的护理油）”，最重要的是，她把这一产品作为女性的日常用品打向市场，并向人们传递这样一种理念：它不必到节日时才购买，更不是珍贵的礼物，就如同时装一样可以时时更换。

就这样，埃斯泰改变了人们对香水的认识，使香水能够为越来越多的人所拥有。同时，雅诗兰黛香水的出现，开始打破法国香水一直雄霸世界的局面。

1953年，该公司推出了“青春之泉”（YouthDew）香氛和浴油系列后，“雅诗兰黛”在美国成了一个家喻户晓的奢侈品牌。

埃斯泰后来解释自己的成功经验时说：“我在职业生涯中从未有过一天不是在推销中度过。如果我相信什么东西，我就把它推销出去，而且推销得很卖力。”

埃斯泰的坚持推销终于有了回报。1948年，她说服了一个采购商下了相当份量的订货单。她和丈夫两人在一家餐馆改装成的作坊里亲手调制订单上的所有脸霜，并装在漂亮的罐子里。产品出货后在两天内出售一空，“雅诗兰黛”公司就此上路了。

埃斯泰的这种精神在很多方面都有体现。在销售的全盛时期，她仍然没有忘记不断创新销售技巧。

很多个周末，埃斯泰专门到公司的店中给店员示范如何进行有效的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销售，其中绝招包括个性化的服务和免费礼品的赠送等。这些销售方式的直接结果就是，雅诗兰黛的销售额总是节节领先于同行。

即使在事业经营了40年之后，埃斯泰仍然坚持走访雅诗兰黛公司每一个新开的柜台或者商店，哪怕这些地方远在俄罗斯或者其他东欧国家。

事实证明这种销售方式非常有效，雅诗兰黛公司在开业第10年便达到了可观的营业额。

现在，雅诗兰黛公司已经拥有了极其出色的销售策略和销售队伍，公司不仅同时经营着众多不同品牌，而且每一个品牌都有自己独特的形象，销售人员、产品包装以及柜台陈设等方面也都各具特色。更具体一点，各个品牌销售培训手册的内容也不尽相同，其中的对话和推销技巧都是根据品牌特点度身定制的。

丰富优秀的产品加上个性化的营销，促进了雅诗兰黛公司的不断发展壮大。1998年，被誉为“化妆品女皇”的埃斯泰作为唯一的一名女性，入选著名的《时代》杂志评选的20名20世纪最具有影响力的“商业天才”。2003年，雅诗兰黛公司在美国500强大公司中名列第349名，当年收益为40.744亿美元。

如今，雅诗兰黛公司旗下拥有雅诗兰黛（EsteeLauder）、倩碧（Clinique）、阿拉米（Aramis）等著名护肤、化妆和香水品牌，众多世界知名的系列品牌，在全球化妆品天地中大放光彩。

作为美国梦的典范，到今天，雅诗兰黛公司的下属品牌得到了全球时尚女性的拥戴。从埃斯泰的交际圈即可看出她在化妆品业里显赫地位：温莎公爵夫人、摩纳哥公主以及众多的社会名流都曾是埃斯泰家中的座上宾。

如她生前所说：“如果你有一个目标，如果你想成功，如果你真的梦想成就另一个雅诗兰黛，你必须努力工作，必须始终坚持理想，必须对你所做的事业拥有充分信念。”

奥巴马：黑人“问题男孩”勇于问鼎总统宝座

奥巴马（1961年—　）：哈佛大学法学博士，民主党人，1996年后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3 次当选伊利诺伊州州参议员；2004 年当选联邦参议员；2008 年当选美国第 56 届（第 44 任）总统，并成为美国历史上首位非洲裔总统。 2009 年，挪威诺贝尔委员会将该年度诺贝尔和平奖授予奥巴马，以表彰他为加强“国际外交和人民之间合作”所作出的努力。

奥巴马今天当选美国总统成功，很好的家教传统和他喜好博览群书是密不可分的。 他的母亲是一个伟大的“教育者”！

母亲对奥巴马说：“你不能像那些只顾享乐的人一样，总是坐等着机会送上门来。”

正因为懂得抓住机会，才使得奥巴马总是能在机会面前抢先一步。这种对高层次理想的培养更是极难见到，当然也就造就了非同寻常的未来总统。

1961 年，奥巴马生于美国的夏威夷。 奥巴马的生父是首批进入夏威夷大学的非洲学生，这位来自肯尼亚的留学生吸引了他的母亲邓纳姆，母亲是堪萨斯州一个美丽的白人少女。 相识数月后，两人奉子成婚，因为亲友们反对这桩婚事，他们结婚时根本没通知亲友。 婚礼是瞒着老师和同学悄悄举行的。 当时夏威夷刚刚成为美国第 50 个州。这里是全美思想最开放的地方，因此白人与黑人的婚姻司空见惯。

但在 1962 年奥巴马出生两年后，老奥巴马远赴哈佛攻读经济学博士，他想学成后回到肯尼亚，不久却带着另一个女子回到了祖国。 母亲做了那个年代大多数女子不会做的事情——嫁给一个非洲男人、生下他的孩子并且离婚。 尽管她以后的生活会非常艰难，但母亲却义无反顾。 奥巴马后来都说，母亲的性格实在是敢爱敢恨。

离婚后母亲带着奥巴马艰难地生活着。 1967 年奥巴马的母亲与夏威夷大学的印尼留学生苏托洛结婚，于是他们迁到印尼生活。

在雅加达郊区，道路上到处是坑，通货膨胀严重，学校里的小伙伴把有着黝黑皮肤、满头卷发，再加上一副肥胖身材的奥巴马喊做“黑鬼”。 他跑回家向母亲要钱买香皂，想洗掉皮肤的黑色，但母亲告诉他做黑人一点也不需要自卑。

在印尼时，母亲竭力在儿子的人生中补上黑人那一课。 下班回来的她会带回美国民权运动的书籍，以及美国黑人歌手玛哈丽亚·杰克逊

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的磁带。她期待种族融合，她给女儿买的布娃娃有着各种肤色，玛雅（奥巴马的同母异父妹妹）说，就“像一个联合国”。

奥巴马六岁跟随母亲去印尼以后，由于母亲没有钱送他去国际学校，只好就送他去了当地普通的印尼学校，而这些学校使用当地语言教学。尽管如此，奥巴马母亲却深知早期教育的重要性，她加倍努力亲自辅导奥巴马的教育。每周星期一到星期五，她都会在凌晨四点叫奥巴马起床，教他三个小时的英文，然后奥巴马再去学校接受当地教育，妈妈再去上班。

每天凌晨四点就起床教育自己的儿子三个小时，一周连续五天，这需要怎样的毅力和付出?

后来，奥巴马在天主教小学上学，这个块头比别人大的小外国佬总是显得很突出。他学会了和其他小孩一样吃豆腐，跟他们一起踢球、爬树摘番石榴，也不在乎同学的戏弄和“黑鬼”的绰号，他还学会了印尼语。

在一次演讲中，奥巴马再次谈到自己的单身母亲，称“她一直努力维持家庭生计，别的孩子有的她也会满足我们，扮演着父亲和母亲的双重角色”。

10 岁时，母亲与继父离婚，奥巴马回到了夏威夷，大部分的时间他和外祖父外祖母生活在一起，在外祖母的监护下成长。邓纳姆带着她与苏托洛生的女儿玛雅又回到印尼。当时，邓纳姆生活十分困难，她自己在攻读人类学博士学位，还省吃俭用供儿子读书。儿童时期，奥巴马一家挤在一个很小的公寓里面。

由于奥巴马头脑聪明，考上了当地最好的学校。这所学校白人小孩占多数，只有三个黑人小孩，这次他又对自己的肤色产生了严重怀疑，而亲人间的无意举动，更加深了他对肤色的恐惧。

在中学阶段，开始明白世事的奥巴马被混血身份困扰。倍感失落的奥巴马经常在夏威夷海滩和街头游荡、逃学，甚至吸食大麻和可卡因，以“将‘我是谁’的问题挤出脑袋”。放荡不羁和英俊的奥巴马在 17 岁时与一名美丽的女生坠入爱河，但他仍经常背着女友拈花惹草。

“中学时候的我是每一个老师的噩梦，没人知道该拿我怎么办！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不堪回首的“青涩”时代，奥巴马成为了“问题少年”。

奥巴马的叛逆期来了。十几岁的他成了一个瘾君子，他和任何一个绝望的黑人青年一样，不知道生命的意义何在。家境是贫穷的，肤色是被人嘲笑的，前途是无望的，成功的道路曲折得连路都找不着。他过了一段荒唐的日子，做了很多愚蠢的事，成了一个不折不扣的“坏小子”。没人知道拿他怎么办，许多老师都预言：美国所有州的监狱随时向他敞开！

这时，母亲为了考取博士学位，主动到印尼进行人类学工作。奥巴马很奇怪母亲的行为，母亲却告诉他：“做人要有追求，做自己喜欢的事情并且有益于他人，这样才能获得真正的快乐。”

他一下子就“顿悟”了，重拾丢失已久的梦想——虽然我是个黑人，但我要赢得世人的尊敬！

奥巴马认同了自己的黑人身份，努力学习，在考取哥伦比亚大学的同时，还效仿母亲到社区里做义工。他发现，帮助别人真的能获得快乐，尤其是帮助那些弱势的人，自己更能获得成就感和愉悦感。

所以，大学毕业后，奥巴马只在华尔街做了两年的高薪工作，便义无反顾地到芝加哥黑人社区从事社区服务工作。所做的都是些小事，社区的道路、照明、房屋修缮、劳资关系协调等，尽管琐碎庸常，并且薪水很低，但他事无巨细做得很认真。凭此良好的记录，奥巴马考上了哈佛大学法学院攻读法学博士学位。他像母亲一样，开始为让更多的人幸福而忘我工作。

然而母亲却在这时患癌症去世了。去世前，她完成了长达1000页的博士论文，对印尼农民的分析详细切实，让奥巴马读起来心潮澎湃。他在处理母亲后事时发现，在印尼，母亲和周围的人有着极佳的关系。虽然母亲没有给他留下任何遗嘱和遗产，但他却认为，母亲的精神——自信、充满干劲、敢爱敢恨以及极佳的人缘，是多少金钱也代替不了的宝藏。

凭借母亲留给他的精神，他迅速在政坛崛起。在社区工作的经历，不仅帮他进入哈佛大学学习，还帮他打败了多名有财有势的对手，成功获选参议员。当他决定竞选美国总统时，这段经历又一次帮助

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了他。

奥巴马自己都没想到，当年冒牌非洲王子后裔的他，有一天居然能成为美国总统。他想到当初自己沉沦时母亲说的话：奥巴马，我觉得你父亲是最帅最聪明的黑人，现在，你代替了他。

从一个“黑小子”、“坏小子”到美国总统，奥巴马的成长经历可谓是一部活生生的励志片。主演是他，但导演，却是他的母亲。我想，许多人都和奥巴马一样，有过自卑和叛逆，有过彷徨和迷茫，然而奥巴马很幸运，他从母亲身上学到了人生的真谛：对社会的贡献才是衡量一个人生命价值的真正尺度。我相信，我们如果能把握住这个尺度，我们的生命也会和奥巴马一样，快乐且丰富多彩。

母亲对奥巴马的寄望很高，从小教导奥巴马做人要诚恳、坦率、有主见。奥巴马的自信、魄力和拉近不同人群的能力，以及面对强势女性能处之泰然的特点，无一不反映了母亲的影响力。他们母子俩虽然长时间远隔重洋，但始终关系密切。

奥巴马曾在自传《来自我父亲的梦想》中写道：“在我的生命中，她（母亲）是独一无二的永恒。在她身上，我看到了最仁慈，最高尚的精神。我身上的所有优点都源于我的母亲！”

奥巴马后来在写给自己两个女儿的信中提到母亲对他的教育：“这正是我在你们这年纪时，外婆想要教我的功课，母亲把独立宣言开头几行念给我听，告诉我有一些男女为了争取平等挺身而出游行抗议，因为他们认为两个世纪前白纸黑字写下来的这些句子，不应只是空话。”

“她让我了解到，美国所以伟大，不是因为它完美，而是因为我们可以不断让它变得更好，而让它更好的未竟任务，就落在我们每个人的身上。”

奥巴马的母亲把独立宣言念给奥巴马听，从小对他进行自由、民主和美国精神的教育，并且从小给他灌输了“领导国家”的理念。

奥巴马成为美国家喻户晓的政治明星，他所诠释的“美国梦”感动了无数美国人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王宝强：农村娃照样敢做“明星梦”

王宝强（1984 年— ）：著名影星。

2009 年夏天，随着一部名为《我的兄弟叫顺溜》电视剧的热播，一个名叫顺溜的主人公，成为老百姓街谈巷议的热门人物。2010 年《人在囧途》又如同为这炎热盛夏吹来的一缕清凉的风。

与此同时，扮演顺溜和牛耿的王宝强，一个田间地头长大的乡村娃儿，一个靠在建筑工地扛砖头谋生的北漂小伙，再度成为 2009 年的荧屏亮点。此前他曾因主演《天下无贼》、《暗算》、《士兵突击》等作品为观众所熟知。

如今，顶在王宝强头上的光环已经很多，军营的战士们奉他为“兵王”，街头的打工族称他为“草根创业者”，京城的北漂们尊他为“草根明星”。

他的横空出世让原本审美疲劳的观众眼前一亮，更让草根一族精神为之一振！

高兴之余，许多人不禁诧异：这个出身贫寒的农家子弟，何以能如此迅速地成为大众偶像？何以能一而再、再而三地创造荧屏奇迹？

命运说：难道上帝特别宠爱王宝强？

不是的！成名前的王宝强，除了梦想，他一无所有！不过！他能正视生活，走出自卑，走向自信，从而走向成功！

1984 年，王宝强出生在河北省南和县大会塔村，他家里有 6 亩地，老实巴交的父母却养了 3 个各差两岁的孩子，除了几亩地，没有别的任何收入。

8 岁的时候，王宝强在村小学的操场看了电影《少林寺》，李连杰的形象让他着了迷。回家后他竟然突发奇想，梦想自己在少林寺学功夫，像李连杰一样演电影。

而极度的贫困无疑强化了王宝强对财富的渴望，当他被告知要能成为《少林寺》中的李连杰，就可以像他赚很多钱，并且秘诀就在嵩山少林寺的时候，他就别无选择的信以为真了。

在王宝强的再三请求下，父母把他送到了河南嵩山少林寺学习武

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

术。那时他家穷得连油盐酱醋都要赊账，送孩子去少林寺学武，可能是这个家庭被迫无奈的一种大胆抉择。

在少林寺最初三年是基本功练习，非常艰苦。冬季在凌晨5点、夏季是4点，弟子们要准时起床晨练，上午是训练、下午学习文化课，晚上还要将当天的训练内容复习一次。周一和周二是素质训练，从少林寺跑到登封市区，再返回来，相当于一个半程马拉松。有时，会从少林寺跑到山上的达摩洞，山坡很陡，跑着上去，必须手脚并用爬下来。

他们每天都要踢腿、劈腿、马步、虎步、扑步，训练量一点一点增加，每增加一次，第二天都浑身酸疼。学武自然免不了挨罚，有时跑步慢了，被师父罚扎马步，一扎就是3个小时。

练武的生活对一个小孩子来说是艰苦的，不管有多累，宝强很少哭，他却说那是他“最快乐的时光”。

三年后，王宝强开始学习各种拳法套路。

在少林寺的6年中，王宝强只在过年时回过家，父母一次都没去少林寺看他。其间，王宝强写过两三封信，母亲不认识字，当看到儿子寄回的一张相片，剃了光头、穿着和尚练武的衣裳，露着一只胳膊，母亲当即就掉下了眼泪。

在少林寺六年，王宝强的明星梦也做了六年。不过，当他把自己的心愿告诉师兄弟时，他们都觉得可笑：“想法挺好，可是你长得不好看，娱乐圈一点边也不沾，不太可能吧！”

师兄弟们的一致奚落，这对王宝强幼小的自尊心产生了不小的刺激。

6年间，他与少林弟子们一起，什么样的苦都吃了，却依然不知道出路在哪儿。

王宝强始终没有放弃追寻电影的梦想。6年后，14岁的他拜别师傅，离开了少林寺，真的踏上北京寻找他的明星梦去了。

2000年，他揣着仅有的500元钱来到北京，第一站就是蓟门桥东的北京电影制片厂。从此，成为北漂大军的一员。那时候他的想法很简单，只要当好武行、配角，慢慢实现自己的目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他和5个人在一个煤场旁租了大杂院里的一间房子，房子年久失修，墙皮都脱落了。为了找活儿方便，他们凑钱买了一个传呼机。

“每天有很多人在北影厂门口排队等候，有时接连几天都没有机会。”王宝强说，他每天5点起床就赶去排队，走一个多小时，有时走得脚上全是泡，身上一点力气也没有。中午没有盒饭吃，到了晚上就干啃馒头，一气5个，不敢喝水，怕撑着！”

在北影厂门口一漂就是个把月，机会就是不来，一天20元的床位，让他心痛啊！刚到北影厂，他一见有导演、有挑群众演员的人前来找演员，他就给人家翻跟头。

日子一天天过去，带的钱花完了。为谋生计，王宝强不得不在附近一个建筑工地当小工：搬砖、推车，什么苦活都干过，一天25元，包吃不包住。

理想没能实现，打击不断袭来。好心的同伴劝王宝强放弃：“你长得不好看，没文凭，又不是李连杰、成龙，没拿过武术冠军，没关系更没啥家境，要啥没啥，还是别干这行当，回去吧！”

两年来王宝强一个电话没给家里打过，他不知道该说什么，如何生存下去，往前走的路全是黑的，看不到光明，完全就是摸索。

但是，王宝强没有被自卑压垮。

终于有一天，他接到了一部片子中武行的活计，画面是让人扳住身子从梯子上摔下去，有经验的武行一般是假摔，而这个一脸憨相的娃儿却是真摔，摔得鼻青脸肿，摔得伤痕累累，站起来，面对导演，依然露着一嘴整齐的白牙一脸憨笑。那情景，让叼着烟卷的导演满意得合不拢嘴：没见过这么好的孩子！

两年的漂泊与等待，机会终于来了。

2002年的春天，在北京一个建筑工地上，正在搬砖头的王宝强，腰上的呼机突然响了，他低头一看，几乎喊出了声——啊！导演要见我！

这个小个子民工恐怕做梦也没想到，他的人生命运从这一天将发生历史性的变化。

信息是《盲井》剧组的导演李扬发来的：导演约见王宝强，并要他出演电影《盲井》的男主角。这一天见面后，更让他激动不已的是，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

活还没干，剧组居然先支了他500元的预付片酬。

王宝强不否认机遇和幸运的存在，但他认为，除了机遇，个人努力最为重要，比如，作为一个乡村孩子，就不能怕吃苦，要腿脚勤快，不能惜力，另外，最重要的是，为人啥时候都要讲一个“诚”字。

导演李扬或许正是看上了王宝强的这种质朴，作为一个职业导演，他在艺术追求上不同于学院派刻板的表演套路，他更崇尚本色，更追求质朴，而王宝强就是他梦寐以求的理想人选。在他看来，王宝强不仅是一个地道的原生态演员，而且很有天赋，以至于后来他之所以能脱颖而出，就在于他本色。

《盲井》是一部低成本电影，演员拿的薪酬很少，王宝强是第一次上电影，他从来没问过酬金问题，在他看来，这是自己学习的机会，是机会就得紧紧抓住。所以当拍摄中资金链发生断接时，许多演员跑了，王宝强没有跑。

《盲井》有下矿井的戏，几百米以下的矿井，演员真得下去表演，有的人犹豫了，毕竟有危险啊，万一丢了命就不值了。这时的宝强连保险还都没上，可他二话没说下去了，不仅完成了表演，而且表演很精彩。导演李扬叹服：这小孩还真行！

拍地下煤矿镜头时，王宝强说，当时煤矿内有人吸烟，“我当时心里就想，快别吸烟了，万一引起瓦斯爆炸，我走得多冤枉呀，因为我不吸烟呀！”

他记得刚拍完《盲井》时，在街边报摊上用公用电话，给父母打了两年以来的第一个电话，开口第一句话便问：“你们都好吧，庄稼怎么样了？”

电话那头，父亲开骂了：“两年不跟家里联系，以为你死了呢？”骂完，电话两头都哭了。

正是凭着这种质朴，王宝强通过《盲井》一炮走红。一部《盲井》，让16岁的王宝强一举夺得金马奖最佳新人。从此，找他的导演也接连不断，他再不必起个大早在北影厂门口“蹲活”了。

《盲井》之后，第一个找他的是著名导演冯小刚。

2007年，《士兵突击》在屏幕上一路飘红，这部讲述一个笨兵短时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间内成为“兵王”的故事，温暖了无数普普通通的人，由他演绎的“不抛弃不放弃”的道德精神，成为一个时期传遍中国大地的时尚语言。

作为一个艺术形象，王宝强用他的精彩表演实实在在感动了中国。那一年，被感动的“兵”迷们用无数赞美之辞挤爆了网络。

那一年，穿着军装的王宝强走上了中央电视台的征兵广告：你想成为像许三多这样的士兵吗？参军光荣！伴随播音员浑厚的声音，屏幕上，着军装的王宝强一个漂亮的转身，回眸一笑，那形象，吸引了万千青年把青春奉献军营！

那一年，美国西点军校的一位知名教授在博客里感叹：中国士兵，太伟大，太传奇了！

那一年，他一个皮肤黝黑的“傻小子”，居然登上了国内各新闻杂志的封面，成为与香港影星李连杰平起平坐的年度魅力人物。那一年，大红大紫的王宝强真的成了大众的青春偶像。

就这样，一转身，王宝强成了草莽英雄，草根偶像！

后来的实践证明，《士兵突击》成就了王宝强，而王宝强的出色表演也使该剧创造了电视剧历史上的奇迹。专家们分析，如果许三多当初不是让王宝强来演，作品后来到底有怎样的效果实在难说。一个合适的演员，带活了整个作品。

成功之道

自信是走向成功的前提

李白曾说：“天生我材必有用，千金散尽还复来！”这就是自信。自信是走向成功的第一步。

自信，就是充分地相信自己，相信自己能行，能够迎接挑战取得成功。所以对于即将到来的挑战，我们更应该积极地去面对。有了自信，我们才可以冷静地看待困难；有了自信，我们才有克服困难的勇气。自信就像人的能力催化剂，可以将人的一切潜能都调动起来，将人各部分的功能推到最高峰。

自信是一种力量。当你面向险峰挑战时，使你拾级而上；当你面向生活困难时，让你看见胜利的彼岸；当你想放弃的时候，它让你把对明天的憧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

憬写进心灵的底稿；当你遥望漫漫长路时，告诉你“路是人走出来的”。

“在真实的生命里，每桩事业都由信心开始，并由信心跨出第一步。”

自信好比一盏明灯，在黑暗中给予我们前进的信心；自信如同一捧甘泉，在我们最干渴的时候带来一丝希望；自信就像一把船桨，引导着我们的船只走向成功之路。

自信会使你创造奇迹，古往今来，每一个伟大的人物在其生活和事业的旅途中，无不是以坚强的自信为先导。

拿破仑就曾宣称：“在我的字典中，没有不可能的字眼！”这是何等豪迈的自信。正是因为他的这种自信，激起了无比的智慧和巨大的能力，才使他成为横扫欧洲的一代名将。

爱默生说过：“自信是成功的第一要决。”由此可见自信与成功之间的关系。要想成功，首先就要有自信。

自信并不是自负，更不是自卑，而是我们持之以恒对自己的信任，让我们对自己充满信心，扬起自信的风帆，驶向成功的彼岸。

成功的人往往都是充满自信的人。成功与自信是密不可分的，只有相信自己，才能在成功的道路上乘风破浪。

一次，拿破仑外出打猎，刚走到一条河，就听到一个落水者在呼救。拿破仑见他在水中扑腾，但却不往岸边来，马上举起猎枪瞄准他说：“喂，你要是再呼救，而不向岸边爬，我就开枪打死你！”

那人听了，吓得忘记自己不会游泳，使劲用力向岸边游来。经过多次挣扎，那人终于靠自己的力量爬到岸上。

一上岸，他气愤地责问拿破仑：“你为什么见死不救，还要开枪打死我？”

拿破仑从容笑道：“我不吓唬你，你自己还不照样在水中淹死。现在你至少懂得：一个人可以自己救自己。”

莎士比亚说，对自己都不信任，还会信任什么真理？

拉罗什富科说，如果没有自信心的话，你永远也不会有快乐！

要想拥有自信，首先，要做一个有追求的人；其次，要做一个敢于尝试的人；其三，要做一个敢于吃苦的人。唯有如此，在生活中，你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

才能乐观的面对现实，冷静的处理事物；在学习上，才会学得更有欲望，更有动力。

"自信人生二百年，会当击水三千里"，学习和生活一样不全是鲜花和美酒，风雨坎坷再所难免，在困难和挫折面前，让我们坚定信念，用自信的锋芒开启人生的华章。

人生感悟

承认上帝是不公平的，但穷不是天生的

"这个世界公平吗？"在我们的现实生活中，有很多人都会问这样的问题，但对于不同的人回答也是不同的。

在穷人的眼里，他们会恨世界的不平等，而在富人的脑海里，他们会认为这个世界本来就不是平等的，但他们与穷人有所不同的是，他们不会一味地去抱怨，他们会去为了自己的理想、梦想而奋斗……

在我们的生活中，无论网上还是报纸上，总会看到一些关于贫富问题的报道和文章。总看到那么多人在担忧贫富差距的扩大；那么多人想把贫富的差距消灭掉。

之所以出现贫富差距，是因为社会进步了。贫富差距的出现，也正说明社会进步了。哪一个社会没有贫富差距的情况呢？只有原始社会，而那是人类社会的最初形态。人们走出了原始社会就从未消除过贫富差距，难道那些恨世界不公平的穷人还想回到原始社会吗？

世界本来就不公平！？

人生下来就没有完全相同的两个人，这就说明老天都没想过让人平等的生存。老天都不想，那么我们为什么还要逆着天意行事呢？

人的本身就存在着差距，还有什么理由要求穷人与富人之间不能存在着差距呢？人存在差距也必然导致贫富的差距！

穷人恨世界的不公平，而富人则是尽自己最大的努力让这个不公平减小一点。

看看那些富人，有几个是天生的？李嘉诚、比尔·盖茨这些首富级的人物，他们一生下来就富有吗？生下来就有钱的人确实是存在的，但是钱是可以花完的。一个不会赚钱只会花钱的人，即使有再多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的钱也有一天会贫穷下来。

因为有人承认世界的不公平，所以他们就开始奋斗。每个真正的富人都经历了一个从穷到富的过程。在这个不平等的世界，关键是在这个过程中你自己做了些什么。什么都不做，看到别人富有就要消灭贫富差距，这样完全是出于嫉妒吧！

既然想成为富人，何不努力去争取呢，不努力去争取，对自己来说，这本身也是一种不平等，因为如果你去争取了，你可能也会变成一个富翁，但有些人就是没有去做，难道这不是一种对待自己不平等的表现吗？难道你吃不上饭就要叫所有的人都陪你一起吃不上饭，这样才叫平等吗？

只有承认差距，才会有进步的可能。

有一部分人可能会说，像李嘉诚、比尔·盖茨这样的人，世界上有多少人能与他们比呀？的确是这样，如果你这么想了，那就说明你承认了人的差距。世界上存在着不平等的问题当然很正常了。

借助榜样的力量

一位名人曾说过：“一个榜样胜过书上二十条教诲！”

而一个人之所以会成功，很大原因是因为他有一个学习的榜样，是榜样的力量激励着他迈向成功。

中华民族是一个崇尚伦理道德榜样的民族，尤为注重榜样的力量。旧时的孩子启蒙，便要从《三字经》中接受奉为华夏先贤榜样的熏陶。

法国著名作家卢梭曾经说：“没有榜样，永远也不能成功地教给儿童任何东西！”

世界上任何一个不断发展、不断进取的民族，都不会忽视、漠视榜样的力量。

从维护祖国统一、抵御外辱的文臣武将、志士仁人，到反抗压迫、替天行道的义军统帅、草莽英雄，从才华横溢、留下不朽篇章的文坛泰斗，到才思敏捷、做出杰出贡献的科学巨匠……中国人中的先进分子，为民族的繁荣与富强，为人类的发展与进步，做出了卓越贡献，也成为一代代人尊敬和学习的榜样。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从上世纪70年代末期的科技偶像陈景润，到80年代的意志偶像张海迪，再到救火英雄赖宁、舍己救人的张华，到“人民的好干部”孔繁森，再到在公交车售票岗位上默默奉献的李素丽……这些前仆后继的时代英雄们，像一条红线贯穿着整个改革开放的三十年，始终体现着社会主义道德价值的核心。

这是一个榜样倍出的时代。曾经，我们以学习雷锋为榜样；今天，比尔·盖茨等精英成为我们学习的榜样，而刘翔也是一个榜样，他用一面奔跑的旗帜，将崛起的中国形象深深烙刻在世界的视野里。

在美国，无论是林肯还是华盛顿，至今都仍然被千百万人视为民族英雄。向公众陈列展示历任总统的画像、履历及“丰功伟绩”，已是不可更改的制度。

半个多世纪前，原苏联军民在莫斯科终止了纳粹军队的前进步伐，到今天仍是俄罗斯人民的骄傲。在克宫的无名烈士墓前，总有新郎新娘向祖国保卫者献花。

尽管一个小男孩一泡尿浇灭炸药引线、救了全城人性命的故事还有待考证，但作为比利时人的骄傲，小于连一直矗立在布鲁塞尔街头，让来自世界各地的人们前来参观和瞻仰。

有人曾说：“播撒一种思想收获一种行为，播撒一种行为收获一种习惯，播撒一种习惯收获一种性格，播撒一种性格收获一种命运”。而播撒一种榜样，我们则能够时时看到奋斗的目标和参照物。榜样是一种向上的力量，是一面镜子，是一面旗帜。

远大的理想让你感到茫然，榜样能让你对自己的未来充满信心。无论你的榜样是国家领导人、企业老板，还是成功人士，只要你时刻谨记他们的卓越之处，坚定不移地朝着自己的目标前进，就一定能成就自己的美好人生。

榜样是一面文化旗帜，是一种无声的力量，给人以信心和鼓舞，激励着员工奋发向上；榜样是平凡的，并非有惊天动地的壮举，并非有催人泪下的事迹，但平凡中孕育着不平凡的伟大；榜样就是团队脊梁，危险时刻它冲上去，困难时候它顶上去，它既是一种形象的代表，更是一种精神的力量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

榜样好比人生的坐标，事业成功的向导。它带给我们的是无尽的锐气、朝气，是必胜的信念，是永无止境的力量源泉。让我们向榜样学习，向榜样看齐，我们将无坚不摧、无往不胜！

现代社会是一个需要榜样的时代。多元化的社会价值观念有助于社会的正常运作，它同时也需要有一种能够打动我们的力量，一种根植于人性根底的精神力量，一种可亲、可敬、可信、可学的人生道德楷模，一种抗拒平庸、立志进取的永不过时的力量。以榜样为精神的皈依、行动的指南，它让人生更加积极向上、绚丽多彩。

让命运掌握在自己的手里

什么是命运？命运指事物有预定、有轨迹的进行的一种模式，又解为时间与空间之间的规则。例：生与死、贫与富和一切既定的遭遇，人生中的一切。命运是人间的法则，而人间指的是人与人之间。所以我们说命运的本质就是人间无数巧合与巧合的结合。

行家说：命是命，运是运。“命”和“运”是两个不同的东西，合在一起构成“命运”。有些人相信人的一生凭由“命运”操控。有的人命好运不好，有的人运好命不好，也有都好和都坏的。

古人说：命由天定，运由己生。这说明“命”是与生俱来的，但是“运”呢？则是一个人一生的行程。从这句话中，我们不难看出，我们的命是天定，但运却可以由自己来把握的。虽然与生俱来的天分和条件是不可变更的，但我们自己的路怎样去走，确是可以由我们自己来选择的，它们合二为一就形成了我们的命运。

生老病死，有生命的生物都会经历。同样是得癌症，有人最终战胜了病魔，有人却在得知后几个月甚至几天就去世了，到底是什么导致了生与死那么大的差别呢？

是心态！你面对困难时保持积极的心态，坚信自己定能克服，那你就一定能战胜困难，而如果你害怕困难，那么困难就会像洪水猛兽一样，很快就会占领你的躯壳。这就是意念的作用！但这不是迷信，这是良好的自我意识与差的自我意识的区别。

由此，你一定明白了，命运其实是可以由人来掌握的。因为我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可以来掌握自己的道路，改变自己的心态，影响自己甚至自己身边的人的命运，但是别人同样影响着你。本质上我们改变不了什么，可是我们又确确实实改变了，改变的不过是海中那点点的浪花而已，稍纵即逝。

有这么一个故事：在一个村庄里，住着一位睿智的老人，村里有什么疑难问题都来向他请教。有一天聪明又调皮的孩子，想要故意为难那位老人。他捉了一只小鸟，握在手掌中，跑去问老人："老爷爷，听说您是最有智慧的人，不过我却不相信。如果您能猜出我手中的鸟是活还是死的，我就相信了。"

老人注视着小孩子狡黠的眼睛，心中有数，如果他回答小鸟是活的，小孩会暗中加劲把小鸟掐死；如果他回答是死的，小孩就会张开双手让小鸟飞走。老人拍了拍小孩的肩膀笑着说："这只小鸟的死活，就全看你的了！"

每个人的前途与命运，就像那只小鸟一样，完全掌握在你自己的手中。升学也罢，就业也好，创业亦如此，只要奋发努力，均会成功。

一位哲人说：人生就是一连串的抉择，每个人的前途与命运，完全掌握在自己手中，只要努力，终会有成！

对年轻人来说，人生是漫长的，也是丰富多彩的，成功或者挫折都是暂时的。因此，成功时须谦虚谨慎，不可为一时之得而陶醉；挫折时更要冷静，不可为一时之失而自馁。重要的是，怀抱远大理想，树立坚定信心，磨砺意志品质，追求不断进步。有句话说得好：态度决定一切，命运就掌握在自己手里！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章 认清自己 合理定位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有人说："垃圾是放错了地方的宝贝！"

一个人如果置自己的优势不顾，认为自己能为所有的人干所有的事，那你在职场上一定找不准自己的位置，也就不可能真正体现你的价值。如果一个人的社会位置不当，用他的短处来工作的话，他就会在永久的卑微和失意中沉沦。反之，如果以自己的长处作为走向成功的突破点的话，则会发挥出无限的潜能，从而获得成功。

爱默生也曾说过："什么是野草？就是一种还没有发现其价值的植物！"我们每个人都有自己天生的优势，也有自己天生的劣势。无论怎样的人生规划都是为了寻求成功，使自己的人生更有价值。

"我能做什么？"这是你对自己最好的质问。

做自己喜欢的拿手的事，总是会更容易些。人生要取得更大的成就，就应该在自己更容易做好的领域科学地规划。所以，成功的人生规划就在于最大限度地发挥自己的优势。

世界知名的心理学家克利夫顿说："判断一个人是不是成功，最主要是看他是否最大限度地发挥了自己的优势。"

有关研究结果发现人类有四百种优势，这些优势本身的数量并不重要，最重要的是应该知道自己的优势是什么，之后要做的则是将你的生活、工作和事业发展都建立在你的优势上，这样你就会成功。

很多成就卓著人士的成功，首先得益于他们充分了解自己的优势，根据自己的特长来进行定位或重新定位。

爱因斯坦在念小学和中学时，功课属平常。教他希腊文和拉丁文的老师对他很厌恶，曾经公开骂他："爱因斯坦，你长大后肯定不会成器！"而且因为怕他在课堂上会影响其他学生，竟想把他赶出校门。但他对数学、几何和物理方面有着浓厚的兴趣，就凭借他在这些方面的优势，他最终成为伟大的物理学家。

比尔·盖茨尚未读完大学就被迫退学，但他凭自己在计算机上的优势和天分成为世界首富。"新概念"作文大赛冠军得主韩寒高中时数

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学常常挂“红灯”，但他凭着自己的文学天分，发挥自己的优势，成为一位很有影响力的青年作家。还有许多在校成绩平平的同学，走向社会在人生道路上，却惊人的取得了很大成就，那就是因为他们抓住并最大限度地发挥了自己的优势。

我们要规划自己的人生，就应该先寻找能够最大限度地发挥自己才能的突破口，这对人生规划很重要。只有善于经营自己的长处，才能使自己的人生价值增值。相反，总是怨天尤人、自卑自弃，或是经营自己的短处，只能使自己的人生价值贬值。

俗话说：“知人者智，自知者明。”

一个人必须有自己的核心优势，必须知道自己的价值在哪里，才能在任何的环境中生存下去。

成功的人生规划，就在于发现自己的优势并加以凸现，根据自己的优势设计未来，找准属于自己的人生跑道，让别人来认识自己，赏识自己，开辟一条属于自己的成功之道！

那么，怎样寻找自己的长处呢？其实很简单，在生活中或许你看到别人做某事时，你有种痒痒的召唤感，也希望做这件事，当你完成这件事时，感觉如行云流水、轻松愉快。甚至有些事是无师自通，并且能得有声有色。那么，我们敢肯定这就是你的天分，你的优势。

如果我们能够准确地发现并发挥自身的优势，经营自己的长处，用积极向上的心态对待人生规划，那我们一定会把理想的风帆扬向成功的彼岸，我们的人生规划一定会是一部灿烂的画卷。

找到了你的最佳位置，就等于你的才华有了施展的舞台，英雄有了用武之地。

经典案例

普利策：做记者使“乱世浪子”成为“报业大王”

普利策(1847 年—1911 年)：美国著名报人、报纸出版商。他凭着不懈的努力，陆续购买了《西方邮报》、《圣路易斯快邮报》和《纽约世界报》，并对报纸进行了一系列改革，使它们成为当时美国著名的大报。约瑟夫·普利策的人生经历就是美国现代报业发展的历史，他的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一生标志着美国新闻学的创立和新闻事业的迅猛发展。

他曾捐赠200万美元创办了美国第一所新闻学院——哥伦比亚新闻学院。他将财产捐赠给哥伦比亚大学，设立普利策奖，奖励新闻界、文学界、音乐界的卓越人士；近百年来，其获奖作品一直被誉为“美国最负责任的写作和最优美的文字”，其新闻奖是美国新闻界的最高荣誉。

他就是约瑟夫·普利策——一个由不名一文的外国移民一跃成为美国“报业大王”，创造了一个足以令世人及后来者称赞的传奇。

1847年4月10日，普利策出生在匈牙利一个叫马口的小镇。这里靠近罗马尼亚边境。他的父亲是个有教养的犹太谷物商，母亲是有德国血统的天主教徒。童年时代他在布达佩斯的贵族学校跟随私人教师学习德语和法语，并培养了对欧洲文学艺术和音乐的兴趣。

好景不长，在他十多岁时，父亲因病去世后，母亲再嫁。而生性冲动、渴求独立的普利策与继父布劳的关系很糟，为此他决定离家独立。

17岁那年，普利策漂泊到奥地利，想当个军人，但因为年龄太小、视力不好、身体单薄遭到拒绝。后来听说美国新大陆正在内战，于是年轻的普利策冒着生命危险偷渡来到美国，报名当兵。招募人员见他是从匈牙利过来的，便让他加入了“林肯骑兵队”，成为一名骑兵。

军队的纪律是严格的，这对于没有受过正规训练的普利策不啻于一种折磨，有次他忍无可忍顶撞了上司，差点为此送了命。这段经历，在他的生命中留下了一道永不磨灭的创伤。

1865年5月23日，林肯总统宣布美国南北战争结束，普利策的军旅生涯也结束了。

战后的纽约，到处都是找不到工作的退伍军人。约瑟夫·普利策虽然会讲匈牙利语、德语和法语，但英语却不怎么好，又没什么专长，要找个工作谈何容易？生活越来越困难，而他无事可干，只能在街头闲逛，不知自己今后的生活出路在哪里。

纽约的竞争太激烈了，他决定到德国人聚集的城市圣路易斯去寻找机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

圣路易斯并非他想象中的那么美好，囊中空无一物的他还是经常失业。他先后当过骡夫、船台的看守、舱面水手、饭店侍者、建筑工人、码头苦力和马车夫等。

后来，他在图书馆找到了一份差事。每天早上，普利策赶到图书馆，边工作边如饥似渴地读书，下班后他又赶到一家律师事务所去打工，业余时间学习英文。

1868 年，普利策终于当上了律师。但因为没钱设立律师事务所，加上年纪轻、没名气，找他帮助打官司的人寥寥无几，业务始终不见起色。

一次偶然的机会，普利策凭借高超的棋艺结识了当地的两位名人——艾米尔和苏兹。而这两个人共同拥有一家圣路易斯《西方邮报》，刚好有个记者的空缺。当普利策无意中提起自己的种种经历，苏兹意识到，他就是他们想要的那种记者：阅历丰富、见多识广、聪明能干。

就这样，普利策开始了自己的记者之路。

普利策上班的第一天，总编辑就派他去采访一桩盗窃案。当他赶到失窃地点时，已经有许多别的报社同行闻风赶到了。普利策不仅详细地进行了采访，还帮助办案人员分析案情。结果，案子很快就侦破了，而普利策也写了一篇精彩的报道。总编辑开始对这个年轻人刮目相看了。

接着几个星期，普利策写了许多报道。每次领受任务后，他大街小巷到处奔忙，他既报道市政府面临的困境，也采写码头工人的打架斗殴，甚至别家报纸只字不提的芝麻小事也不放过。他认为报纸是给市民看的，就要报道市民身边的趣闻轶事。这些文章一登出，就引起了不小的震动，读者争相传阅，《邮报》销售量顿时直线上升。

在报社老板苏兹的熏陶和鼓励下，普利策进入了一个崭新的世界。他不仅在新闻方面大放光彩，还开始向政界进军。苏兹把普利策调往密苏里州首府杰斐逊城，担任报社驻该城特派记者，专门采访州议会开会的消息。

1869 年 12 月，普利策通过竞选，当选为州议员。他敢于仗义执

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

言，尤其对贪官污吏更是大加挞伐。普利策了解到圣路易斯市政当局所收的大笔税款不知去向，就提出一个法案，要求追查。

迫于社会舆论，圣路易斯市政当局只得进行了追查，并将贪污受贿的官员绳之以法。由于这件事，普利策被州长任命为圣路易斯市的三大警官之一。这一年他才23岁。

但是政界毕竟非久留之地，普利策还是做起了自己的老本行，继续干新闻。令人惊讶的是，他不仅是个好报人，也是个颇具眼光的生意人。在一次拍卖中，他买下了一家报社，转手又卖给了当时的新闻业巨头麦克拉，净赚了 2 万美元。

当他抽空回欧洲故乡探亲返程时，在首都华盛顿遇到了一个名叫凯蒂的令他动心的女孩。但凯蒂的父母却难以接受普利策，因为在那个年代，新闻记者不受重视，新闻工作是不值得干一辈子的。

普利策下定决心，拼命地工作，希望能在新闻事业上闯点名堂出来。

1878 年，普利策发现圣路易斯的一家老报——《圣路易斯快报》因经营不善打算出售，他便以 2.5 万美元买下《快报》。这样，31 岁的普利策终于有了属于自己的报纸。虽然这家报纸发行量只有 24 份。

为了改变它的老面孔，普利策把它改名为《圣路易斯快邮报》，他在新报纸头版刊出了发行宗旨——本报除了人民之外，不为任何政党服务；本报不是共和党的发言人，只报道真实的一切；本报不会支持总统或国会，只公平慎重地给予批评；本报将攻击一切罪行及腐败行为……

《快邮报》面向广大市民，每日刊登一些和市民息息相关的报道，以及市民喜闻乐见的文章和图画，受到市民喜爱，发行量直线上升。普利策还喜欢刊登一些发人深思及引起议论的文章。一篇与税收有关的文章刊登了有钱人和大商人所缴的税额，以及工人和小生意人缴税的资料。

普利策这样做自然会得罪人。一些大商人恼羞成怒，串联那些逃税大户撤销了在《快邮报》上的广告。这下子普利策的损失不小，但是他向恶势力挑战的决心并未动摇。

在普利策的努力之下，他的报纸讽刺自满、抨击懒散；他的报纸充

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

满了有趣的情节，迎合商人、工人和主妇们的口味；他的报纸洋溢着崭新的生命力。人们说，这种生命力就是普利策创立的“煽情主义”。于是这个新生报纸的发行量直线上升，超过了当时市内的喉舌——《共和主义者报》。

后来，普利策来到纽约版《世界报》。1883 年 5 月 11 日，第一张新《世界报》印出来了，立刻引起了一阵骚动，许多报社的编辑看了都认为这种报纸在纽约是行不通的。但是它每星期都发表由普利策亲手写的社论。社论说出了劳动者的心声，对纽约的富人显贵发出猛烈的抨击。普利策果断的改革措施和“煽情主义”的办报方针，使《世界报》在短时期内获得了巨大的成功。

1890 年 12 月 10 日，纽约最高的一座大楼——新普利策大厦完工了。这是座 20 层的建筑物，地下室用来做印刷厂，一楼为营业部，二楼至十楼为出租的高档写字楼，十楼以上为《世界报》枢纽中心。它成了普利策战胜对手的象征，也是《世界报》永久的自我宣传广告。

《世界报》耗尽了普利策的心血。他的格言“工作，工作，再工作！思考，思考，再思考！”就是他的写照。《世界报》与其后所创的《晚报》及《星期日世界报》一起为普利策带来了巨大的财富，到 1893 年，报社资产已达 1000 万美元。

19 世纪末至 20 世纪，作为美国报界最有社会责任理念、最受人尊敬的报人——普利策是当之无愧的。他远大的新闻理想是：报纸要承担起社会责任！

他是一位无情彻底的揭露家。他用自己所创立的煽情主义，用心理学家的实际才能和政治演说家的技巧发表刺激性独家新闻。在保卫公共利益的同时获得自身利益。

他是一位真知灼见的改革家。还是在 1883 年接办“世界报”就具体提出了为国家解决社会公正采取的十条措施，后来几乎都成了美国的法律。他不仅指明了改革方向，也用实际行动加快了改革步伐。

他是一位远见卓识的策划家。他集创造性的才智，对自由的崇敬之情与扩大报纸发行量的欲望于一身。发起一场声势浩大的为自由女神像募捐的活动，使自由女神像终于成了全世界文明与自由和民主的纪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

念碑。

他是一位诲人不倦谆谆善诱的导师。他利用他的报纸社论这个窗口，27 年，每年 365 天持续恒久地向各个阶层传授知识、解决问题，提升美国理想、加强公民责任感，赢得了美国人的敬重。

他更像一名永不疲倦、永不屈服的斗士。无论是早年因为贫困、屈辱、自尊而用手枪与人决斗；中年为财富、名誉、权力同纽约各大报纸、报人之争；晚年因为民主、自由、公正与罗斯福总统的斗争，他都全力以赴，契而不舍而赢得最终胜利。

他是西方黄色新闻的缔造者；是揭露社会丑闻的第一人；也是美国新闻理论的开创者。他的一生标志着美国新闻学的创立和新闻事业的兴盛发展。他是一位令对手恐惧、憎恨，是雇员敬重、心服，让朋友钦佩、尊敬的报业巨匠。他创办的哥伦比亚新闻学院提高了新闻记者的地位。

他说：“倘若一个国家是一条航行在大海中的船，新闻记者就是船头的眺望者！”

他一生都挺立船头，与时俱进！

迪斯尼：爱绘画的他认为“米老鼠”必有“钱途”

沃尔特·迪斯尼（1901 年—1966 年）：卡通片天才、娱乐业大王，他创立了“迪斯尼”公司，建立了一个以“迪斯尼”为中心的娱乐王国。动画明星“米老鼠”和“唐老鸭”的形象在 20 世纪 30 年代开始风靡全球，经久不衰，深受成人和儿童的喜爱。沃尔特·迪斯尼也被人们称为“米老鼠之父”。

有人说沃尔特·迪斯尼靠一只老鼠而享誉全球，这的确不假。他创造的“米老鼠”形象几乎给世界上的每一个孩子都带来了欢乐。其它一些艺术形象，如唐老鸭、白雪公主、小鹿斑比等也都是孩子们心中的朋友。所以说，他是一位艺术家，也是一位伟大的动画制作家。

但你也许不知道，这位制造欢乐的人，他自己的一生却充满了令人意想不到的坎坷和艰辛。

1901 年 12 月 5 日，沃尔特·迪斯尼生于美国芝加哥的一个农民

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家庭。

迪斯尼在全家5个孩子中排行第四。他有三个哥哥和一个妹妹，哥哥们年纪都大他许多。

迪斯尼性情温和乖巧，比3个哥哥都漂亮，因此得到了母亲的特别宠爱。在他两岁的时候，他有了一个妹妹，哥哥和妹妹也都很喜欢他。

迪斯尼的童年，是在美国中西部大草原上的密苏里州堪萨斯马瑟琳镇的仙鹤农场度过的。这里风景优美，在郊外常常可以看到生活在草原上的各种小动物。迪斯尼就是在这个农场度过了影响他一生的幸福的童年时光。

每天一大清早，父亲便和三哥哥一起到田里卖力工作。他们将大部分的土地，用来种植玉米和芦粟，另一小部分的土地，用来分种小麦和大麦。父亲还到镇上买了几头乳牛回家饲养，以便生产牛奶、制造牛油。其他像鸡呀、鸭呀、猪呀，就养来自己吃。

既然全家上下都在为生活忙得团团转，迪斯尼也没有享受清闲的道理。他年纪小，母亲不忍心把吃力的工作加在他身上，只要他定时喂养猪、照顾鸡鸭牛等家里的牲畜就可以了。迪斯尼很守本分，他把猪养得白白胖胖的。

童年的美好生活给迪斯尼留下了深刻的印象，他在那里熟悉了各种畜、禽和其它动物的习性，极大地丰富了他的艺术想象，为其以后从事大量的艺术创作和设计艺术构图提供了丰富的素材。

三个哥哥因为父亲的脾气暴躁离家出走，父亲因此很是难过，没有多久就闷出重病来了。家里再没有能干粗活的男人，只好卖掉农场，另求生路。这时，迪斯尼还只有8岁。他看见父亲卧病在床，母亲一人挑着生活的重担，便决定每天送报，赚点小钱贴补家用，

此后，大约整整6年的时间，迪斯尼每天凌晨三点半，便得挨家挨户送报纸。就连大雪纷飞的寒冬，也得摸黑走过雪地。因此，迪斯尼常常跌入雪坑里。有一次，还差点送掉小命。除了送报以外，迪斯尼还抽空为药店老板送药，利用学校午休的时间，替一家糖果店扫地。

尽管又苦又累，迪斯尼却从不在父母面前叫苦。这个懂得体贴父

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

母、为父母分担忧劳的小男孩，除了工作、读书，还下功夫学画画。

有一次，一位叫舍伍德的医生看中了他的画："啊，画得不错，能卖给我吗？"后来出5角钱把他的画买去了。小迪斯尼兴奋不已，这是他有生以来第一次画画挣来的钱。

迪斯尼一个劲儿的画呀画，班上的墙报、学校里的校刊上都留下了他的笔迹……16岁那年，迪斯尼看见报上登了条广告：招聘小镇上业余美术班的一名假期临时助教。他发疯一般跑去应聘，那份活给钱很少，迪斯尼说不给钱我也干，于是被留了下来……

17岁的时候迪斯尼缀学了，在一个广告公司里找了第一份工作，给报纸上的分类广告画插图稿，他天天午饭都不吃，专心致志的泡在了画画上，没几个月，新年大甩卖季节一结束，报纸上的广告数量减少了，迪斯尼于是便丢掉了饭碗。

一时找不到其他靠画画糊口的工作，迪斯尼到处打零工，到邮局里分发信件，还在火车上推小车卖饮料……啥都干过。有一次火车停下来的时候他下车搬饮料，一转身火车已经离站而去，等火车再开回来的时候，他维持生计的小推车和车里剩下的饮料都不翼而飞……

18岁那年，迪斯尼和另一个也是爱画画的缀学生艾维克，两个社会的弃儿，一起开了个漫画工作室，到报社、印刷厂接些廉价的急活和零活，不到几个月漫画工作室宣告关门大吉。

后来，他又在堪萨斯城的一个幻灯片工厂里当美工，给大公司大客户画推介产品的幻灯片。迪斯尼在幻灯厂里勤勤恳恳努力工作。

有一天厂里传出要引进"新技术"，迪斯尼凑上去一打听，才知道这种新技术叫"动画"。不过那时的"动画"可不是今天我们看到的五颜六色的可爱的动画片，仅仅是动画的技术而已，比如一颗种子破土而出长成了大树、一匹奔跑的马……

迪斯尼却大开了眼界，发现这一帧帧连续起来会产生"动作"的画面，实在是比单独一张静止的图画更妙更精彩！

他断定——动画片以后一定会快速发展、赚大钱！

于是，迪斯尼白天打工，晚上专研动画技术。从此，每天一吃过晚饭，迪斯尼就一头扎在车库里面鼓捣到半夜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动画这玩意儿让迪斯尼神魂颠倒，他又按耐不住自己了。

1922 年 5 月 18 日这一天，他老搭档艾维克成立一家公司叫“笑哈哈”（Laugh – O – Gram）。

迪斯尼挨门挨户去求爷爷告奶奶，向亲戚朋友们磕头让人家给面子卖人情来投资“笑哈哈公司”。最后，搞到了几千块钱，租了间办公室，买了些动画工具和器材。

“笑哈哈公司”最初的产品是制作动画短片《爱丽丝梦游仙境》，然后去兜售给电影院。那时每场电影务必看足两个小时，不然影院会有偷工减料之嫌疑，有人会去消协投诉；所以，凡是不到两小时的电影，影院要买些短片和动画片来补充时间。

迪斯尼又能画上画了，开心至极。他每天的食物是隔壁小店晚上打佯前降价处理的食物，晚上就两腿一伸睡办公室地上，一个礼拜到公共浴场去洗一回澡……没想到，《爱丽丝梦游仙境》样片出来以后，无人问津，“笑哈哈公司”入不敷出，好景不长，没多久公司就不得不宣告破产。

把亲戚、朋友们投资的钱全给搞砸了，迪斯尼深感落魄，就含泪带上新婚妻子离开堪萨斯、踏上了西去的飘泊之路。

迪斯尼碾转着终于来到了西部，他借宿在当地的一个堂叔家里，后来到洛杉矶。迪斯尼因为付不起房租被房东赶了出来。可怜他们夫妇俩无处安身，只得提着行李箱来到公园，相伴坐在公园的长椅上，思索如何摆脱贫困、找到一个安身之处来解决这个迫在眉睫的难题。

愁苦之中，他们看到从他们带来的行李箱里，突然伸出一只可爱的小老鼠的脑袋，那机灵的小生命给愁苦的迪斯尼夫妇带来了一点开心和快乐，使他们暂时忘记了无家可归的忧愁。

就是这种感觉给了迪斯尼先生一个启示：对呀，世界上像我们这样穷困的人谁不喜欢小老鼠的可爱模样？我干脆把它画出来吧，也许喜欢它的人会有很多很多，也许自己能够从这里开始摆脱贫困，走向富裕。

迪斯尼把自己的这个想法告诉了妻子，妻子觉得丈夫的这个主意不错，全力支持丈夫。就这样，在无家可归的迪斯尼先生笔下诞生了后来全世界人都熟悉的米老鼠、唐老鸭。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1928年11月18日公映，《米老鼠》把观众们被从椅子上给掀了起来；孩子们奔走相告，一遍又一遍地前来观看这部前所未有的动画片，一次又一次来和新朋友米老鼠握手言好。

《米老鼠》大获成功！ 这可爱的米老鼠、唐老鸭形象不仅使迪斯尼夫妇摆脱了贫困，而且给他们带来了几十亿美元的财富。

《米老鼠》的初战告捷给了迪斯尼无限的信心和新灵感，他继续日以继夜地创作出了一部部更加精彩的米老鼠动画片，他进一步提升动画的质量，改进拍摄的技术、配音的水准……

《白雪公主》也创造了历史，它曾经是当时电影历史上票房收入最高的电影。

《米老鼠》、《白雪公主》和后来他的作品《三只小猪》、《木偶奇遇记》等，都是轰动世界的好片子。

“迪斯尼”已经成为全球娱乐界首屈一指的大哥大。 作为全球第二大媒体巨头，仅次于“美国在线——时代华纳”公司，年营业额超过250亿美元。 除了本土之外，迪斯尼还相继在巴黎、东京、香港等地兴建了一系列主题公园。 沃尔特·迪斯尼的成功，称得上是好莱坞历史上的一个超级童话。

迪斯尼代表了美国的颜色、美国的形象、美国的文化、美国的财富、美国的维他命、美国的蛋白质……随便拿些数字出来看看，仅仅在1966年他去世的那一年：

——2.4亿人看了迪斯尼电影

——8千万人读了迪斯尼的画书

——5千万人听迪斯尼广播

——8千万人买了迪斯尼的商品

——1.5亿人看迪斯尼漫画连载

——7百万人去了迪斯尼乐园

迪斯尼钱赚足了，荣誉也是无人左右的，他先后获得59次奥斯卡提名，26次获得奥斯卡奖金像奖，《白雪公主和七个小矮人》的奥斯卡奖是特制的，一个大金人加七个小金人，迪斯尼是迄今为止奥斯卡最最青睐的影艺人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迪斯尼先生的成功，不仅能给我们以创业的信心，而且能给我们以创业的启示——机会靠我们睁大眼睛去寻找，而不会从天上掉下来。穷苦的迪斯尼无家可归，坐在公园的长椅上，看到行李箱中突然伸出一只可爱的小老鼠的脑袋，竟然萌生了创造米老鼠形象的创意，从中开创出令人瞩目的事业。小老鼠是许许多多的人都见到过的，但只有迪斯尼从中发现了这么大的生意机会，这是最值得我们学习的。

比尔·盖茨：酷爱电脑便休学研发“魔盒”——芯片

比尔·盖茨（1955 年— ）：微软的创始人，微软公司是为个人计算和商业计算提供软件、服务和 Internet 技术的世界范围内的领导者。他曾创造了全世界无数个神话，他平均每天赚 200 万美元。这在当今世界上，堪称绝无仅有。

在 1955 年 10 月 28 日 9 点刚过一点儿的时候，比尔·盖茨生于美国西北部华盛顿州的西雅图。他出生的家庭在商业、政治、社区服务等方面都有悠远的历史。

三四岁时，当老师的母亲外出总把盖茨带在身边，尽可能地让他更早地接触新鲜知识，以唤起盖茨的兴趣和热情。当她在学校里向学生讲解西亚图的历史和博物馆的情况时，盖茨总是坐在全班最前面，尽管盖茨是个好动的孩子，但在教室里他表现得比其他学生还要专注、认真。

盖茨的外婆常给孩子念书，这使小盖茨成为兴趣广泛、废寝忘食的读者。数学和科学书籍与优秀青少年小说，同样非常吸引他。他家附近的一个图书馆举行夏季阅读竞赛，他总是得第一。

尽管他是个儿童，但他喜爱读成人的书。为了鼓励他更多地吸收知识，在自己家里，小盖茨可以随意翻阅父母的藏书。

盖茨看的书越来越多，想的问题也越来越多。一次，他忽然对他四年级的同学卡尔·爱德蒙德说：“与其做一棵草坪里的小草，还不如成为一株耸立于秃丘上的橡树。因为小草千篇一律，毫无个性，而橡树则高大挺拔，昂首苍穹！”

盖茨坚持写日记，随时记下自己的想法，小小的年纪常常如大人般

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的深思熟虑。他很早就感悟到人的生命来之不易，要十分珍惜这来到人世的宝贵机会。他在日记里这样写道："人生是一次盛大的赴约，对于一个人来说，一生中最重要的事情莫过于信守。由人类积累起来的智慧所提出的至高无上的诺言……那么诺言是什么呢？就是要干一番惊天动地的大事！"

这追赶生命的意识，在同龄的孩子中是极为少有的。

7岁时，盖茨最喜欢看的书是那套《世界图书百科全书》。他经常几个小时地连续阅读这本大全，一字一句地从头读到尾。

他常常陷入沉思。小小的脑瓜总有出乎意料的联想：一个一个的文字和如此厚重的书本，里面藏着多少神奇而又美丽的世界啊！文字符号竟能把前人和世界各地的人们无数有用的知识和有趣的事情记载下来，又流传下去。书籍是知识的载体，人类不能缺少书籍啊！

他又想，人类历史将越来越长……那么以后的百科全书不是越来越大越来越笨重了吗？

能有什么好办法造出一个魔盒来，只要小小的、一个香烟盒那么大，就能包罗万象地把一大本大百科全书都收进去，这该有多方便呀！

当他把这些告诉小朋友时，他们哄笑而去，以为他还在魔幻故事里没有醒过来呢！

然而，当他的父母听到他的想法后，虽然没想过有实现的可能，但没有笑话他，还反问他："宝贝，你能创造出这个魔盒吗？"

"这个……"饱受讥讽的盖茨，看到父母充满无限期望的眼神，一股暖流蓦然在心头涌起，创造的火苗"噌"的一下子被点燃了。

从此，小盖茨开始琢磨着这个魔盒。

这个奇妙的思想火花，后来竟被他实现了，而且比香烟盒还要小，这就是一块小小的芯片！

1969年，盖茨决定进入西雅图的湖滨中学。湖滨中学是美国最早开设电脑课程的学校，那是以强烈的学习环境闻名的一所私立学校。这个决定对比尔·盖茨的一生有了长久的影响：在湖畔中学，比尔·盖茨第一次接触到了电脑。

自从盖茨进湖滨中学那间小计算机房的那一天起，计算机对他就产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生了一种无法抗拒的魅力。

比尔·盖茨在中学时酷爱数学和计算机。保罗·艾伦是他最好的校友，两人经常在湖滨中学的电脑上玩三连棋的游戏。那时候的电脑就是一台 PDP8 型的小型机，学生们可以在一些相连的终端上，通过纸带打字机玩游戏，也能编一些诸如排座位之类的小软件，小比尔·盖茨玩起来得心应手。

当时还没有 PC 机，学校只搞到一台终端机，还是从社会和家长那里集了大批资金才买来的。这台终端机连接其他单位所拥有的小型电子计算机 PDP—10，每天只能使用很短时间，每小时的费用也很高。盖茨像发现了新大陆一样，只要一有时间，便钻进计算机房去操作那台终端机，几乎到了废寝忘食的地步。

13 岁时，他便独立编出了第一个电脑程序，可以在电脑屏幕上玩月球软着陆的游戏。

可是好景不长，只过了半年，湖滨中学就再也没有钱支付昂贵的 PDP－10 小型计算机的使用租金了。这件事使盖茨像失去了上学机会那么痛苦，因为这时候他对电脑已经入迷到神魂颠倒的地步。于是他和同学四处奔走，终于找到一个机会，就是帮助一家名为 CCC 的电脑公司“抓臭虫”，用“除虫”的报酬来支付他们操作电脑的费用。

“臭虫”，是电脑行业里人们称呼软件中错误的代名词，一旦有了这种“臭虫”，就会使电脑产生错误结果或死机。

盖茨兴冲冲地约了同学中的几个电脑爱好者，每天晚上 6 点左右，他们便骑自行车来到那里上班了。那里有许多台电传打字终端机可用，有各种电脑软件可尽情研究，真是如鱼得水。

盖茨对电脑软件太着迷了！他几乎整晚都呆在那里。通过这一段时间的“抓臭虫”，盖茨使自己在电脑硬件和软件方面学到了许多书本上和学校里学不到的知识和技能，为日后的研究开发，打下了精深的功底。

1970 年，15 岁的盖茨电脑才能已远近闻名了。一家名叫信息科学的公司找到盖茨，希望用提供使用 PDP－10 的电脑时间来交换盖茨和他的同学保罗的软件技术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1971 年，湖滨中学又让盖茨帮学校设计一套排课用的电脑软件。盖茨圆满地完成了这个艰巨的任务。

1973 年，美国国防项目承包商 TRW 公司要开发一套用于管理水库的电脑监督控制系统，可是老是消灭不了各种电脑“臭虫”，进度缓慢，眼看要遭到违约处罚了。在这紧急关头，TRW 公司便向他俩求援。

由于盖茨和保罗的加入，终于使 TRW 公司按时完成了项目，免受巨额罚款。而盖茨和保罗则得到了该公司一位电脑专家的具体指导，使两人的软件技巧得到了提高。

1975 年，年仅 19 岁的盖茨预言：“我意识到软件时代到来了，并且对于芯片的长期潜能我们有足够的洞察力。这意味着什么？我现在不去抓住机会反而去完成我的哈佛学业，软件工业绝对不会原地踏步等着我！”

他们整天呆在电脑教室里，阅读电脑文献并且学习一切有关电脑的知识。很快，他们的电脑知识就达到了相当高的水平。后来，盖茨和艾伦开始发挥他们的才干，以至于在若干年后共同创建微软，并走向腾飞之路。

如苹果砸出牛顿的灵感一样，个人电脑突入比尔的脑海也有一个外在的启蒙者。这就是 1975 年 1 月份的《大众电子学》杂志，封面上 Altair8080 型计算机的图片一下子点燃了比尔·盖茨的电脑梦。他和他的好朋友保罗在哈佛阿肯计算机中心没日没夜地干了 8 周，为它配上 Basic 语言，开辟了 pc 软件业的新路，奠定了软件标准化生产的基础。

有好几次，盖茨告诉父母，他想从哈佛退学与他人一道干计算机事业。但父母极力反对儿子开公司，尤其是毕业以前。

但倾听了孩子的演说后，父母鼓励他好好干。1977 年，在念完大学二年级的课程之后，盖茨正式退学，全身心投入自己喜欢的计算机世界，充满着冒险和挑战的未来在等待着他。

此后，盖茨为自己写下了万众瞩目的故事。盖茨的获奖与荣誉如下：

《首席执行官杂志》1994 年年度 CEO

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

《体育新闻》1997 年体育界 100 名最有权力的人物

《时代》周刊 1998 年 50 名网络精英第一名

1999 年被英国星期日泰晤士报评为最有权力的人物之一

1999 年《Upside》100 精英第二名

昆虫学家们还将一种花虫以他的名字命名为盖茨氏蚜蝇

2001 年被英国卫报评为新闻界最有影响力的 100 人

2004 年获英国女王册封为爵士。

如今，微软已成为业内的“帝国”。

无论对于个人还是对于世界，比尔·盖茨都绝对是一个奇迹。他在短短 20 多年的时间里创造的财富比传统的汽车大王、石油大王、钢铁大王和金融寡头在 200 年时间里创造的家族财富还多。

他是有史以来最年轻的世界第一富翁；他是人类历史上第一个靠电脑软件积累亿万财富的先行者；他是第一个靠观念、智能和思维致富的人；他是首先开发利用高科技和高智商创造巨大财富的典范……因此，在 20 世纪 90 年代的地球上刮起了一阵强劲的“比尔·盖茨旋风”。

他已经在历史上留下了无可替代的位置，尤其是在计算机的发展史上。他瞬间递增的巨额财富，他创造的“微软”帝国，都是人们津津乐道的话题。现在的时代已经是一个“电脑”化的时代，从某种程度上来说，比尔·盖茨用他的计算机软件统治着整个世界。

成功之道

发挥自己的强项赚钱

顶尖潜能学家安东尼·罗宾说的好：“更好地发挥潜能和你的价值观是分不开的。许多人牺牲自己的价值观，去做自己不愿意做的事，这就是他们不能发挥他们潜能的原因。”该做老师的人做了企业家，该做企业家的人却跑去当老师；该做管理员的跑去做推销员，该做律师的跑去当医生，应该做医生的却自己创业做老板——这种入错行的人太多了。他们注定要失败，因为他们没有选择能激发潜能的生活。

有人说：“你的才能就是你的天职”！这句话的意思是说，一个人应该最充分地发挥自己的优势。这个优势可能是性格方面的，也可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能是学业方面的。

在我们选择职业的时候，不要总是考虑怎样赚钱最多，怎样最能成名，而是应该选择最能使自己全力以赴的工作，应该选择能使你的品格发展得最坚强和最善团结人的工作，应该选择最能让你发挥潜能的工作。

身处这样一个激烈竞争和大浪淘沙的时代，应该相信并认可自己的独一无二，你就是你自己，你是最优秀的，关于这一点不用怀疑，我们要善于发现自己和肯定自我，发现自己的闪光点，做自己的“伯乐”，然后勇敢自荐，肯定自己才能实现自己的最大价值，这是前提条件。

没有人一帆风顺，前进路上总会有挫折，这种情况下，我们更要肯定自己。我们不要停留在认知层面上去肯定自己，更重要的是要敢于尝试。尝试是机会，给自己认识自己和发展自我的机会。当然尝试是需要有勇气的，因为尝试可能会遇到很多困难和惨痛的失败，但是不尝试则什么也没有，一切如初。

在世界最伟大的英雄和功臣中，有许多出生贫寒，但是，他们在一如既往地与命运作斗争的同时，也找到了自己的长处，就等于找到了自己成功的捷径，记住，你的生活既不是试跑，也不是正式比赛前的活动，它根本没有彩排，自然也没有重新开始的可能性。因此，找到最佳的突破点，发挥自己的优势，才会使成功成为必然。

跳槽对那些过着小资生活、却不甘心一辈子只为别人打工的白领们来说，已经是司空见惯的改变方式了。近日，在一份对白领的调查中发现，82%的白领表示，具备一定实力时会自己创业，而继续在公司谋求晋升的人只占18%。

还有一些聪明的白领们开始把目光转移向了搞“副业”，这样，有一份固定的职业，又有自己的事业，拿双份收入，岂不是好上加好?

人生感悟

认清自己能干什么

马斯洛说过：“音乐家作曲，画家作画，诗人写诗，如此方能心安理得！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们的行为若无法与内心最重要的愿望相符，那么便会在内心产生对立，成功也就遥遥无期了，更甭谈什么发挥潜能了。如果一个人正在追求某件东西，但在心里却与是非黑白的信念相冲突，那他就会陷于内心混乱的地步。我们若想发挥潜能，若想能改变、成长、兴盛，就得清楚自己以及他人的法则，同时确实知道衡量成败的标准。否则，我们只是个富有的乞丐。

“尺有所短，寸有所长”。一个人不可能面面俱到，每个人都有各自的优点和缺点，需要认真对待的是要确定自己的长处。

在职场上，你要成为你自己，别人能成为什么，那是别人的事。与其费尽心机地去改变自己的短处，还不如努力把自己的特长发挥到极致。

一个合适的职业会在各方面激发你的才能并使你迅速地进步。成就自己，就是要知道自己能做什么、你的优势是什么，否则你就难以发挥所长。

总之，只有找准了自己的最佳位置，才能最大程度地发挥自己的潜力，调动自己身上一切可以调动的积极因素，并把自己的优势发挥得淋漓尽致，从而获得成功。

黑格尔说：“一个志在成就大事的人，他必须如歌德所说，知道限制自己。反之，什么事都想做的人，其实什么事都不能做，而终归于失败。”

有人因为环境条件或形势逼使而不能显示自己的才能，如同黑夜行路，坎坷不平。有人在未发现自己的才能和专长时，往往做事不得要领，学无成就，做无成果，总是感觉自己很卑微。

客观地认识你自己，知道你自己的长处，找到自己的发展方向，走一条自己的路，这对于你未来的发展，你的成功，有着事半功倍的效果。相反，如果你在一个你不擅长的方面辛苦拼搏，成效可能不会很大，甚至无功而返。

对自己的认识不是一次就可以完成的，认识过程不仅建立在反馈基础上的自我动态调节，也要借助别人对自己的中肯意见。

可见每个人最大的成长空间在于其最强的优势领域，多花点时间把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己的优势发挥到极致，而不是花很多时间去弥补劣势。弥补劣势，虽然有时确有必要，但它只能使我们避免失败，而不能使我们出类拔萃。

每个人都具有自己的某种优势，都有适合自己的工作、事业。人无完人，不可能在每个领域都很突出，在有的方面甚至缺陷十分明显。不同的人，生理素质、心理特点、智能结构等千差万别。有的多条理，善于分析；有的多灵气，富有幻想；有的擅巧计，能于谋略；有的富形相，善于表演。只要比较准确或大致对应地找到自己的目标或方向，你就或早或晚、或近或远会有突出的表现。

做“兴趣”的主人

兴趣是成功的重要条件！

当其对象指向某职业时，就形成职业兴趣。职业兴趣在职业活动中起着重要的作用。而你的兴趣、动机、感情、价值观等倾向性因素对你的职业生涯的适应性都有影响。

首先，兴趣可影响人们的职业定向和职业选择。在求职中，人们常会考虑到自己对某方面的工作是否有兴趣。兴趣发展一般经历有趣、乐趣、志趣三个阶段。从有趣开始，逐渐产生乐趣，进而与奋斗目标相结合，发展成为志趣，表现出方向性和意志性的特点，使人坚定地追求某种职业，并为之尽心竭力。

其次，兴趣还可以开发人的能力，激发人们探索和创造。一个人对某事物感兴趣，会激发起他对该事物的求知欲和探索热情，促使他充分调动整个身心的积极性，使之情绪饱满，智能和体能进入最佳状态，最大限度地施展才华，挖掘潜力，发挥人的主动性和创造性，有助于成功。你在选择职业生涯时，不仅需要知道自己有能力从事什么样的工作，也需要知道自己对哪类工作感兴趣并能满足你的意愿。

获得诺贝尔物理奖的华裔科学家丁肇中说过：“兴趣比天才重要”！

兴趣能和事业相结合，是人生的一大幸事！只有将能力和兴趣结合起来，才更有可能取得职业生涯成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

盖茨的兴趣是计算机软件，而他所创建的微软也成为了业界龙头。这无疑是兴趣与事业相结合的最佳范例。

当我们真正的充分的了解自己的职业兴趣后，成功就并不难了。

首先，了解自己的职业兴趣。

其次，判别自己的职业兴趣。

再次，我们也可以参考一些职业测评。

职业测评可以检测你的职业方向感、组织归属感、职业压力感、职业倦怠感和人际亲和感五个方面处于何种状态，并借助具体测评数据找出隐藏在各种状态背后的深层次心理问题，使被测者对自己的心理状况有一个比较科学客观的认识，找到影响工作状态的原因，从而自觉地调节职业心态。

不同的人职业兴趣取向不同：有的人是社交型，喜欢和人打交道；有的人是研究型，对有深度、难度的事情有好奇；有的人是艺术型，对美的事物很敏感；有的人是经营型，对数字、对结果很敏感。不同的兴趣取向对职业的期望不同，适合从事的工作不同。

把兴趣转化为爱好，可以陶冶性情，按兴趣去工作只是让自己更容易成功，生活更加快乐。

看清世事再入行

“人摆错了位置就永远是庸才！”

一般人总是相信，当他们投身于时下最为热门的行业，就俨然处于社会光环的中心，就会得到权力、地位和财富，实现自我的价值。不过，等他们花尽毕生的力气追求之后，他们才恍然大悟，原来自己真正应该做的事情没有做，自己所追求的很多热门根本不适合自己，或者根本就没有意义，只是炫目的泡沫。

其实很多时候是我们自己把自己当成了垃圾随地乱扔，荒废了自己的才能。我们现在身处市场经济的时代，市场经济的运作十分强调把资源配置用到最能发挥效率的地方，我们自身也是一种资源，应该寻找最适合我们的岗位，并对自己的兴趣保持一份坚定与执著。

在美国的一个小酒吧里，一位年轻小伙子正在用心地弹奏钢琴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他弹得相当不错，每天晚上都有不少人慕名而来，认真倾听他的弹奏。一天晚上，一位中年顾客听了几首曲子后，对那个小伙子说：“我每天来听你弹奏都是这些曲子，你不如唱首歌给我们听吧。”这位顾客的提议获得了不少人的赞同，大家纷纷要求小伙子唱歌。

然而，那个小伙子面对大家的请求却变得腼腆起来，他抱歉地对大家说：“非常对不起，我从小就开始学习弹奏乐器，从来没有学习过唱歌。我长年累月地坐在这里弹琴，恐怕会唱得很难听。”那位中年顾客却鼓励他说：“小伙子，正因为你从来没有唱过歌，或许连你自己都不知道你是个歌唱天才呢！”此时酒吧的经理也出来鼓励他，免得他扫了大家的兴。

小伙子认为大家想看他出丑，于是坚持说只会弹琴，不会唱歌。酒吧老板说：“你要么选择唱歌，要么另谋出路！”

小伙子被逼无奈，只好红着脸唱了一曲《蒙娜丽莎》。哪知道他不唱则已，一唱惊人，大家都被他那流畅自然、男人味十足的歌声迷住了。

在大家的鼓励下，那个小伙子放弃了弹奏乐器的艺人生涯，开始向流行歌坛进军。这个小伙子后来居然成为了美国著名的爵士歌王，他就是著名的歌手纳特·金·科尔。要不是那被逼无奈的开口一唱，他可能永远坐在酒吧里做一个三流的演奏者。

印象派大师凡·高的画，许多人看过后都留下深刻的印象，他那黄色炽热的色彩和充满动感的线条，给予我们强烈的感受。凡·高有着坎坷的境遇，他从26岁才正式开始学画，他在给弟弟的信中说，我学习绘画很晚，而且我的生命很可能也只剩下10年的时间了，因此要加紧创作。果然，他在36岁就过世了，但是仅仅10年间却留给我们许多不朽的作品。在艺术上的成就，他并不比活了90多岁的毕加索逊色。

生命的价值首先取决于你自己的态度。珍惜独一无二的你，珍惜这短暂的几十年光阴，然后再去不断拓展自己，世界才会认同你的价值。

真正的成功者都是站对位置的人。发现自己的兴趣所在，尽力去实现自己的价值，只有在这种情况下，人才不会成为庸才。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为曾经穷 所以努力富

第三章

目标高远 激发潜能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

俞敏洪在北京大学2008年开学典礼上的发言说："人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的人一生过得很琐碎。如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎！"

志不立，天下无可成之事！

法国启蒙思想家狄德罗说："没有目的人，就做不成任何事情；目的渺小就做不成任何大事！"

我们之所以地位低贱，错不在于我们的星宿，而出自于我们的内心，出自于我们没有伟大的理想和高远的人生目标。

只有伟大的人才能成就伟大的事，他们之所以伟大，是因为他们决心做出伟大的事。

一个人奋斗目标的高低，是与可能遇到的挫折成正比的。古今往来成大事的英雄，几乎无一不是在挫折中一再奋起、在惊涛骇浪中一再搏击的人。

"宝剑锋从砺中来！"正是挫折与艰难的磨练使他们具备了坚韧不拔的意志和非凡的才干，从而成就人间伟业。正视挫折，你才能坦荡自如，尽早找到走向奋斗目标的航向。

埃蒙斯说："伟大的目标形成伟大的人物！"

从某种意义上说，人的潜能是无限的，而绝大部分人只是开发了自己潜能的很小一部分（5%左右，爱因斯坦也只是开发了15%左右）所以，确定自己的人生目标要高于自身实际能力，即经过自己最大努力可以实现的目标，因为只有这样的目标才能激发你的斗志和潜能，太小、太容易实现的目标不会使人感兴趣。

无论做什么工作，都要瞄准"大目标"，要出第一流的成果，当第一流的专家，当最出色的领导；不干则已，干就要干得出色，干得比别

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人强。只要有这样的目标和志向，你想成为什么样的人，就能成为什么样的人。

有一个很通俗的喻譬，教跳远的体育老师说：“你眼睛所能看到的地方，就是你能跳到的地方。”设定一个远大的人生目标，并且具有不达目的誓不罢休的拼搏毅力，就能够激发人的无法估量的生命潜能，使人爆发出世界上任何力量也阻挡不了的巨大能量，那么最终一定会实现这个人生梦想。

比尔·盖茨在访问北京师范大学附属实验中学时，高中生问他：“你的理想是什么？”他说：“我从小的梦想就是把计算机做成一个完美的工具，这也是我毕生的追求。现在，我已经走完了一般的路程。我希望，我最终结束工作的时候能够完全实现这样一个梦想！”

比尔·盖茨花了30年时间，在追求理想的道路上走完了“一半”的路程。现在，在其剩下的职业生涯中，他能否圆满完成他的目标已经不再重要了，因为现在世界上已有千千万万的人在追随和分享着他的理想，他也早已经成为微软之王、世界首富。

让我们设定明确、崇高的人生目标吧，并为之奋斗终生直至成功！

经典案例

奥普拉：父亲的高标准激励出“脱口秀女王”

奥普拉·温弗瑞（1954年— ）：美国著名的“脱口秀”节目主持人，美国哈泼娱乐集团董事长。拥有以自己名字为品牌的杂志、脱口秀节目、电影制作公司等企业。她在图书出版、电影制作、房地产、股票投资等多个商业领域皆有收获。她主持的脱口秀节目遍及107个国家播出，并且连续16年稳坐美国日间电视谈话节目的头号交椅。美国伊利诺依大学甚至开设了一门课程专门研究她，称之为“美国文化现象”。

1954年1月29日，奥普拉·温弗瑞出生于美国南方一个贫穷的黑人家庭。

当时的美国南方黑人，地位低下，想成功犹如登天之难。

那么，奥普拉是怎样成功的呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果让奥普拉·温弗瑞说对她“影响最大的人”，她的父亲一定首当其冲。他不但给了她生命，还给了她灵魂。

她是一个私生女，上天没有给她一个温暖的家庭。奥普拉的母亲维妮塔·李是一名女佣，父亲弗农·温弗瑞是一名军人。奥普拉的父母当时都只有十几岁，他们没有结过婚便劳燕分飞了。

她的家乡在美国南方密西西比州的科休斯科镇，是个很贫困的地区。在黑人民权运动还未掀起时，当地黑人甚至连参加投票选举都有可能惹来杀身之祸。而且按照当地黑人的风俗，奥普拉的出生日期特别不吉利。

父亲当时在服兵役，母亲干些喂猪的杂活来养活自己和奥普拉。没过多久，母亲就无法忍受这种生活，将她扔给了祖母，独自去了威斯康星州。

奥普拉与祖母呆在一起，半文盲的祖母自创“象形”认字法，教孙女认字。她经常穿着用装马铃薯的麻袋制成的衣服，还因此得到了“麻袋女孩”的绰号。奥普拉小时候的玩具也非常简陋：养蟑螂作宠物、用风干的玉米棒子做成洋娃娃玩。

其实，奥普拉的“铁嘴”天赋很早就有所体现了。在她3岁时，她就会对着玉米棒子洋娃娃玩采访游戏，引来许多乡亲们的观看和笑声。

她家的生活，好像还停留在汤姆叔叔的小屋时代。低矮的平房，没有水，也没有电，只有田间劳作黑人特有的体臭弥漫。

6岁时，奥普拉离开祖母，被送到威斯康星州密尔沃基，搬去与母亲同住。不幸的是，在又脏又偏僻、鱼龙混杂的农场里作为一个受人歧视的黑人小女孩，母亲的那些亲戚们，那些卑微的被踏入社会最底层污泥里的人，突然发觉有一个更卑微弱小的生命可供摧残，像是痛苦的生命忽然有了意义似的。他们虐待她，而她母亲却不闻不问。

9岁时，一个表兄强奸了她，而其他的亲戚或者母亲的朋友也会骚扰她。奥普拉痛苦至极，在这样恶劣的情况下，奥普拉那一阵子成为了一名“问题少女”，开始自暴自弃。

奥普拉还曾被送进少管所。但苦难并没有结束，14岁时她跟男朋友生下一个女婴，孩子的父亲不闻不问，孩子生出来不久就夭折了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自暴自弃的奥普拉继续和伙伴们鬼混，抽烟、吸毒、酗酒，越陷越深……

一个14岁的孩子怎么承受得了这么沉重的命运，她离家出走、偷钱，和比她大的男孩子厮混。母亲看着女儿成了这样，无计可施，只好打电话给她的父亲弗农，要他来接女儿。

对于这样一个少女，绝对没有人会想到她日后能成为一名脱口秀主持人。不过，也正因为她童年经历过苦难，很容易唤起脱口秀嘉宾的共鸣，让他们鼓起勇气向奥普拉展示自己最脆弱的一面。

奥普拉生命的转弯点，就在14岁。

对她忍无可忍的母亲一把将她推出家门，扔到父亲那里。而父亲经过多年的奋斗，已经穿上了西装。由此，奥普拉的人生开始转折。

弗农是一个非常严厉的父亲，相信严格的家规和学习计划对小孩有好处。他为奥普拉定下了最高标准，激励她追求卓越，他要求女儿在家里和学校都要做读书报告，每个星期都得熟记规定的英文单词。他要奥普拉知道自己对未来的期望和目标。

他说："一个人可以非常清贫、困顿、低微，但是不可以没有梦想。只要梦想存在一天，就可以改善自己的处境！"

父亲的话给奥普拉巨大的震撼，仿佛一剂强心剂使她彻底清醒过来了。

父亲和继母对奥普拉严格要求，规定自己的"问题女儿"每周读完一本书，而且还要写一篇读书报告。继母也要求她每天背20个单词，否则别想吃饭。

父亲的管教、父亲的爱把奥普拉从深渊中救起，引向新的方向。

父亲告诉她："有些人让事情发生，有些人看着事情发生，有些人连发生了什么事情都不知道。要做那个让事情发生的人！"父亲对奥普拉的期望唤醒了她内心的力量，在搬去与父亲同住不久，奥普拉决定成为最好、最聪明的人。

严格管教下，"问题少女"逐渐成长为成绩优异的好学生。奥普拉原本黯淡无光的生活，终于开始泛出色彩。

当年田纳西州甄选优秀中学生到白宫参加会议时，奥普拉就成为了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两个幸运者之一。奥普拉的天地突然有了颜色，于是她也知恩图报、加倍上进。

1972 年，她考上了大学，进入田纳西州州立大学主修演讲和戏剧。

在大学一年级时，奥普拉参加了田纳西州小姐大赛，虽然奥普拉并不漂亮，但是凭着自己出色的口才和魅力，17 岁时，当年的烂女夺得“田纳西州黑人小姐”桂冠，和“田纳西小姐”的桂冠。

19 岁，她成为州立大学戏剧社的骨干，业余时间在当地电视台当新闻播报员。在父亲的督促和自身的努力之下，奥普拉在大学三年级时便已赚得年薪 15000 美元，并成为了一个成功的新闻报导者。

奥普拉的第一份工作是在密西西比州一家小电视台任新闻记者。当时，黑人记者在全国人数不多，黑人女记者更是凤毛麟角，但对于她来说，这不仅不是一个有利条件，反而徒增工作难度。奥普拉从未退缩，她总是想尽一切办法，出色地完成采访任务。作为晚新闻的第一位黑人妇女，当时她才 19 岁。

对于女儿播出的新闻，父亲是严格的评论者。

作为一名黑人女性，她前进的每一步都要比同样条件的黑人男人多耗费不少血汗。这个过程的酸甜苦辣，只有奥普拉自己心知肚明。然而，奥普拉的非凡之处是，她从不轻视任何一个机会，哪怕这个机会小得其他人不屑一顾。

凭着对工作的执着和热爱，她开始有了一定的知名度。随后，芝加哥一家电视台邀请她主持一个早间节目，当时，她的主要竞争对手是菲尔·唐纳薇。

这是奥普拉主持人生涯的开始。然而，只主持了几个月的时间，奥普拉便以开放、热情的风格受到了观众的注意，她吸引的观众竟然比唐纳薇多出 10 万人，她的节目收视率也由最后一名跃居第一名。

她的成功和全国性的知名度引起了大导演史蒂文·斯皮尔伯格的注意。1985 年，斯皮尔伯格邀请她在影片《紫色》中扮演主要角色，因为在片中有出色表演，奥普拉竟然意外地获得了奥斯卡最佳配角奖提名。

从 1976 年起，她开始主持“奥普拉·奥普拉脱口秀”，并一炮走

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

红。在过去的26年时间里，这个节目表现出旺盛的生命力，一直占据着日间谈话节目的头把交椅。这可以称得上是奇迹。这个体重超常、毫无魅力可言的中年黑人妇女，在美国"重男轻女"的白人主流电视圈里，创造了一个奇迹，最终坐上了著名女主持人的宝座，被誉为"脱口秀"女王。目前，这个节目在全世界104个国家播出，收视率奇佳。

在种种不利条件下，奥普拉从默默无闻，逐步成为当今美国最受欢迎的黑人女主持。

奥普拉的语言如同染上魔法一般，不管是谁的作品，只要经她在节目里介绍、讨论，这本书会在第二天成为畅销书；如果她介绍的是一部刚上市的影片，那么票房会直线上升；如果她在节目中介绍了某种思想，那么这种思想也会迅速被社会大众所认可。

她推出电视节目"读书俱乐部"，凡是她点名推荐的书，都无一例外地一夜走红成为畅销书，这个节目成为销量攀升10倍的标志！她是八次电视艾美奖得主，每月都会有杂志以她为封面，著名的黑人刊物把她列为"改变了世界的黑人妇女"中的第一位。

除此之外，奥普拉·温弗瑞还持有《氧气》传媒价值6400万美元的股份、有线电视公司旗下专为妇女服务的"享受生活"谈话节目总值5200万美元的股份。

2003年她成为首位进入福布斯排行榜的黑人女富豪，也是最富有的非洲裔美国女人，资产达到10亿美元。早在1998年，她就被《时代》杂志评为20世纪最具影响力的100位人物之一；她还当选过美国最受爱戴的妇女第二名，仅次于希拉里。在2004年《福布斯》百位名人权力榜中，奥普拉荣登榜首。

张瑞敏："名牌战略"使海尔走向世界各地

张瑞敏（1949年— ）：山东省莱州市人，高级经济师，1995年获中国科技大学工商管理硕士学位，现任海尔集团党委书记、董事局主席、首席执行官。张瑞敏是中共十四大、十五大、十六大代表，2001年，荣获全国优秀共产党员称号，2002年11月，当选为第十六届中央委员会候补委员。张瑞敏确立了"名牌战略"思想，带领员工抓住机

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

遇，加快发展，创造了海尔从无到有、从小到大、从弱到强的发展奇迹。

1949年1月5日，张瑞敏出生于山东省莱州市，文革时的“老三届”。中学毕业后，便子承父业，接父亲的班成为一名工人。他工作认真，进步很快，先后历任班组长、车间主任、厂长、青岛市二轻局家电公司副经理。

八十年代，正值中国改革开放的第一拨浪潮，而当时现实情况是：得到一个引进项目，企业就有了活路，因此，企业的目光紧紧盯着引进项目，那是一个“项目为王”的时代。可是张瑞敏所在的青岛家电公司苦苦寻觅了几年却没有得到一个项目。

恰巧，1984年，德国“利勃海尔”到中国寻找合作厂家。张瑞敏为了争取这个项目东奔西走，还费尽周折到省里和轻工部争取，并保证“一定能做好”。最后，他总算把这个项目争到了。

人们不解，进而疑虑重重：1984年，国内各种电冰箱生产企业林林总总达100多家，且有“雪花”、“万宝”等已有了相当知名度的“大牌”企业，再加上日本冰箱闯进中国市场，要从竞争异常激烈的市场上“分一杯羹”，谈何容易！

面对人们的不解、怀疑，张瑞敏认为，从国内外家电产品的生产销售情况分析，大部分产品在进入普及期之前，必然有一个突然的爆炸性膨胀消费期。这个时期，消费者常常并不完全取决于购买力，而带有一定的狂热性、盲目性，就是所谓的追潮流、赶时髦。他估计，电冰箱的爆炸性消费期一两年之内就会到来，而且是200升以上的大容积。正是基于这一预测，张瑞敏决定与处事干练的德国人合作，加快引进速度，赶在这股消费潮流之前。

他没想到的是，进展中遇到新了问题——这个项目没人干！

德国“利勃海尔”是一个需要900多万元贷款的项目，而当时青岛家电公司下属的青岛冰箱厂是一个亏损147万元的破败不堪的集体小厂，两个厂房废墟般地立在厂区里。当时，一个工人的月收入不到40块钱，如果一个企业能从银行贷出10万块钱，就很不错了。

其他很多厂长也都表示——无法挑起这个项目。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而德国冰箱生产线即将到位，十万火急，分管冰箱厂的张瑞敏接到青岛冰箱厂厂长打来的电话：“你马上派人来，否则一周后厂里出了任何问题都与我无关！”

这位，已是一年之内负气离开的第三位厂长。

张瑞敏急忙开始物色新的厂长人选，却没有人愿意接这个烂摊子。

为了兑现当初对有关部门“一定能做好”的承诺，也迫于上级领导的压力，张瑞敏在危急的形势下，决定亲自来操作这个项目。

1984 年 12 月 26 日中午，张瑞敏给妻子打了一个电话：“我下午就要到冰箱厂去了，你做一下思想准备吧，干得好也好不到哪里去，不好就不能回来了！”

妻子的回答是：“无所谓，你自己的事情自己决定，愿意去就去，回不来我养活你！”

就这样，张瑞敏到青岛电冰箱总厂走马上任了。他当时的想法很简单，就是不能让这个引进项目“黄”了，一定要把自己承诺的事做好，因为这位山东大汉骨子里重视诚信。

然而，事情没这么简单。张瑞敏上任的第二天，就发现员工大多是八点上班九点到岗，十点钟开始睡午觉，还有一些员工上班时间打扑克、下棋，甚至在车间里随地大小便。看到这种情况，张瑞敏立刻回到办公室，定出十三条规章制度，其中有两条是：不准在车间大小便；不准公开拿厂里的东西。

以前的三位厂长也同样制定了一些制度，却没有得到很好的贯彻执行，于是形成了有法不依的局面。所以，当张瑞敏制定的十三条“军规”出台后，很多员工认为这十三条和原来的那些规章制度比起来太简单了，于是并没有认真对待。

没过几天，厂里有一个员工偷东西，上午十点钟被抓住，十一点钟厂里就贴出布告：开除厂籍，留厂察看！

处理一个员工，无疑起到了杀一儆百的作用，员工们发现：这个厂长真是不一样！制度虽然简单，却有法必依，严格执行。

这样，十三条“军规”都得到有效的执行，成为海尔集团日后一整套完善管理制度的雏形。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上任之初正值春节前夕，厂里负债累累，发工资都成问题。就在员工们担心工厂发不出工资的时候，张瑞敏不仅按时发放工资，还破天荒的每人发了5斤鱼作为“奖金”。原来，张瑞敏听说附近几家乡镇企业很有钱，就连夜赶去借钱，不但费尽唇舌，本不会喝酒的他还喝得酩酊大醉，终于把员工们的工资和“奖金”借了回来。

发“奖金”的消息一经传开，大家都奔走相告。五斤鱼作为“奖金”虽然微不足道，却让员工们感觉到新领导是实心实意关心他们。

“领导敢为大家借钱过年，咱们也要争口气，好好跟他干，挣了钱把钱还回去！”张瑞敏向员工们献上爱心，赢得了员工的信赖和支持，全厂职工的凝聚力空前之强。

1985年，张瑞敏却利用“利勃海尔”的生产线把目标瞄准在四星级冰箱上，要造出全亚洲第一台四星级冰箱，以高起点竞争市场。

从1985年2月起，张瑞敏东奔西走凑足资金之后，在短短一个月的时间，厂房改建完成；两个月的时间，19条生产线全部安装完毕；又用一个月，装配线上就源源不断地生产出全亚洲第一批四星级电冰箱。冰箱下线之后，定名为“琴岛—利勃海尔”，并成功地设计了象征中德合作的儿童吉祥物，寓意中德双方的合作如同这两个小孩一样充满朝气、拥有无限美好的未来。

然而，“琴岛—利勃海尔”冰箱上市之后，却是一台也卖不出去，主要是因为当时亚洲仅有这一种四星冰箱，与市场上主打品种两星、三星冰箱相比，让消费者搞不清区别；而且，它高达1560元的售价与700多元的其它冰箱相比，更是让消费者望而却步。

这种窘况，对于计划经济下专事生产的企业来说，无疑是一个始料未及的难题。就在众多企业还没有意识到市场导向性的时候，张瑞敏开始思考如何才能突破市场壁垒。他带着员工们到商场现场搞营销，把自己的冰箱同日本的冰箱放在一起，用温度计向顾客展示两种冰箱的制冷能力；还从食品保鲜角度向顾客介绍，四星级冰箱强大的制冷能力对食品保存的好处。

张瑞敏等人没有白忙碌，有顾客当场就买下“琴岛—利勃海尔”冰箱，市场的坚冰就这样被击破了。“琴岛—利勃海尔”冰箱逐渐畅销，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

供不应求。

就在“琴岛—利勃海尔”冰箱销售势头喜人之时，一位用户带着刚买的冰箱到厂里要求换货，原因是冰箱上有一道划痕，虽然只是小毛病，但是用户不能容忍攒了多年钱才买的新冰箱有瑕疵。而在换货的过程中，工人们发现仓库里共有76台冰箱存在各种各样的缺陷。这个情况被汇报给张瑞敏，张瑞敏让大家开会讨论如何处理这76台冰箱，讨论的结果是低价卖给职工当福利。

一阵沉默之后，张瑞敏说：“我要是允许把这76台冰箱卖了，就等于允许你们明天再生产760台这样的冰箱！”

他宣布，这些冰箱要全部砸掉，谁生产的谁来砸，并抡起大锤亲手砸下第一锤。之后，大家轮流开砸，当时一台冰箱的价格约合一名普通工人两个月的薪水，看着自己辛苦造出的冰箱转瞬间变成了废铁，很多员工不禁泪流满面，这也打下海尔坚持品质的基础。

在接下来的一个多月里，张瑞敏主持了一次又一次会议，讨论的主题只有一个：如何从我做起，提高产品质量。

“要么不干，要干就争第一”！张瑞敏订出了海尔的每一种产品在国内市场中的份额不低于前3名的目标，拿下了亚洲第一代四星级电冰箱、中国第一代豪华型大冷冻电冰箱、中国第一代全封闭抽屉式冷冻电冰箱、中国第一台组合式电冰箱、中国第一台宽气候带电冰箱、中国第一代保温无霜电冰霜、中国第一台全无氟电冰箱……并使海尔电冰箱成为亚洲出口德国第一、海尔空调成为国内出口欧共体第一、海尔洗衣机成为国内出口日本第一……

张瑞敏确立的“名牌战略”，很快在市场上收获了成果。1988年，创业仅仅4年的海尔，夺得了中国电冰箱史上的第一枚国优金牌。1991年，海尔获得全国首批“十大驰名商标”称号，同时获奖的还有茅台酒、青岛啤酒等老字号品牌。

张瑞敏是国内最早树起“品牌”大旗的企业家之一，成功地从产品制造商变为品牌创造者；他义无反顾地抢滩美国市场，他的一举一动无不透着“领袖群伦”的味道。

以“国优金牌”、“企业管理金马奖”和“中国十大驰名商标”三

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大荣誉为标志，海尔的“名牌战略”在国内市场获得了决定性的成功。

这也标志着张瑞敏带领的海尔，在改革开放的初期以创品牌的思路找到了市场的出路，逐步成长为了国内著名的企业和驰名的品牌。

李嘉诚：“船长意识”使他从跑堂到“亚洲首富”

李嘉诚（1928年—　）：长江实业集团主席，外号“超人”，是香港风云人物。六十年代中期，地产陷入低潮，李嘉诚看准时机大举入市，由塑料厂东摇身一变成为地产大王，之后长江集团急速壮大，业务伸展到世界各地。

李嘉诚大概是香港市场诸巨人中少有的“长青树”，在市场和管理的各个领域和各个层面都是成功的佼佼者。

李嘉诚的曾祖父李鹏万曾经是清朝每12年选拔一次的文官八贡之一。因其家族人士治学风气甚浓，且知书识礼、学问渊博，在乡村之中颇有名望，颇受村民尊重。1928年，李嘉诚就出生于广东潮州这个书香世家李氏家族。

李嘉诚的父亲李云经是传统中国那种敬业的教师，因此李嘉诚在童年受到很好的家庭教育。父亲从小就教育李嘉诚做人要真、要善，要有骨气、有毅力。他不仅仅教给嘉诚知识，更教给他许多做人的道理和做人的境界。对于这些，李嘉诚从小就铭刻于心，终身不曾忘却。

父亲教给他的宽厚待人、诚实处世的做人哲学，为他日后事业的发展，打下了良好的基础。李嘉诚因此在商场上获得了很高的信誉。父亲的“盈亏有定”的教育在实证中给他留下了印象。

学富五车的父亲，是一个很有见地的知识分子，尽管他很疼爱自己的儿子，但他知道，过分溺爱只会害了孩子。望子成龙，就应该从其幼小时，把自己心中的慈爱，转化成另外的形式表现出来，以启发孩子，树立远大理想。

李嘉诚从小就酷爱读书，三岁就咏诗诵文，五岁开始上学。一有时间就躲在小书房里，如痴如醉地看书，他对那些精忠报国的有识之士敬佩不已。

李嘉诚的堂兄李嘉智回忆说：“嘉诚从小就像个书虫，见书就会入

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迷，天生是读书的料子。 他去香港、办实业成为巨富，我们都感到吃惊不小！”

这么一个“书虫”，怎样变成香港乃至中国首富的呢?

李嘉诚的成功，正在于心中的“船长意识”！

从少年创业到目前 70 多年的从业过程里，能避过风险。 他几乎能抓住命运赐福的一切机会，并利用“船长意识”发挥至完美。

一天，李云经带着小嘉诚来到了汕头的海边。 他一边把港口来往如梭的巨轮指给小嘉诚看，一边类比着给小嘉诚讲生活的道理。

李嘉诚还是像往常一样一边似懂非懂地听父亲讲述，一边用他乌黑发亮的大眼睛，好奇地看着蓝天下一望无垠的大海，看着万吨巨轮满载而来。 他简直弄不懂一个船长，怎么可能稳稳地驾驶这么大的船，而且还是铁的，他太佩服船长了！

幼小的他认为能让这么一条大铁船稳稳地浮在海面上的人，一定是个大英雄。 于是他情不自禁地向着大海，向着那艘万吨巨轮喊道：“爸爸，将来我也要做大船的船长！”

父亲知道这只是他肤浅的想象，便疼爱地抚摸着儿子的头发，依然高兴地启发着小嘉诚：“好孩子，有志气！ 阿诚，做一个船长不容易，他必须考虑很多、很全面的问题！”

然后，李云经又极其认真地告诉李嘉诚：“你看，现在天气很好，是难得的晴天。 但是，出海后，风暴来了怎么办呢? 在望不到边的大海迷失了方向怎么办? 船触礁了怎么办? 做船长的，就要提前想到，就要提前做好一切准备。 而且，阿诚，要记住，做任何事情就像做大船的船长一样，既要预先准备好一些预料的事情，又要随时准备应付突然来临的一切事情！”

父亲的话像一把智慧的钥匙，开启了少年李嘉诚的心扉。

从此以后，船的形象、船长的意识紧紧地伴随着李嘉诚奋斗的一生。 李嘉诚从小就把自己的人生比作一条船，把他驰骋商场、纵横东西的李氏王国比作一条船，所以，他很自豪地宣布：“我就是船长！我就是这条行进在波峰浪谷中的大船的船长！”

纵观李嘉诚成长、创业的年代，环境有着巨大的机会、也有着巨大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的风险。每一次动荡都给人们的生活带来了压力，给无数的小业主带来了灾难，千千万万的小商人在时代的风浪中转眼破产、输得精光。李嘉诚让人叹服、着迷、羡慕之处，正在于他的“船长意识”：避过风险，把握了机会！

然而，童年的美丽与祥和却是暂时的。1939 年 6 月，日本帝国主义的铁蹄开始践踏这片宁静的土地。整日整夜，日本的飞机对潮州地区狂轰滥炸，宁和而美丽的潮州城转瞬成了一片废墟。李氏一家冒着随时可能被杀的危险历尽千辛万苦，辗转到了香港，一家人寄居在舅父庄静庵的家里。

祸不单行，这时候李云经因劳累过度不幸染上肺病。为了给父亲治病，李嘉诚一家的生活更加清贫：两顿稀粥，再加上母亲去集贸市场收集的菜叶子便是一天的“美食”。

在一个毫无根基的地方生存，生计迫在眉睫。李云经发现香港是一个金钱至上的商业社会，于是他告诫李嘉诚兄妹，要在香港生存下去，第一步就是要过语言关，改掉潮汕口音，学好广州话。第二，要学做香港人，就要与香港社会融为一体。

父亲没有顽固死守知识分子的清高，他审时度势，及时清醒地提醒孩子要适应香港社会才能谋求发展。生活的巨变、父亲的告诫，聪明的李嘉诚于是开始认真学习如何适应社会。

1943 年冬天，李云经病重，他把李嘉诚叫到床前，轻声告诫道：“求人不如求己。吃得苦中苦，方为人上人！失意时莫灰心，得意时莫忘形！”14 岁的李嘉诚坚定地点了点头，李云经才放心地闭上了眼睛。

父亲去世了，作为长子，14 岁的李嘉诚被迫离开了心爱的学校，用他还很稚嫩的肩膀，毅然挑起赡养慈母、抚育弟妹的重担。他开始做杂工、做推销员来养家糊口。

在兵荒马乱的年月，李家孤儿寡母生活艰难。李嘉诚是家中长子，要帮母亲承担家庭生活的重担。一位茶楼老板看他们可怜，收留 16 岁的小嘉诚在茶馆里当烫茶的跑堂。茶楼天不亮就要开门，到午夜还不能休息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

社会对于他是严厉的、残酷的。令人惊奇的是，他丝毫没有放弃学习，每天白天工作之后，晚上他还要买些旧书来自学，学完的旧书再拿到旧书店去卖，再用卖掉的钱买“新”的旧书。这样既学到了知识，又节省了很多钱，包括英语这样的交流工具。

学习甚至成了他生活和事业的一部分，直到今天他仍每天坚持听英语新闻。这样一个勤奋之人的成功，几乎是必然的。

随后，李嘉诚辞掉跑堂的工作，去一家钟表公司打工，之后又到一家塑胶厂当推销员。李嘉诚深知，要想成为一个出色的推销员，首要是勤奋，其次是头脑灵活。在日后的推销生涯中，李嘉诚便充分发挥了这等“窍门”。

当其他同事每天只工作八小时的时候，李嘉诚就工作十六个小时，天天如是。李嘉诚对“打工”的看法是：“对自己的分内工作，我绝对全情投入。从不把它视为赚钱糊口，向老板交差了事，而是将之当作是自己的事业！”

就这样，李嘉诚只花了一年时间，业绩便超越其他六位同事，成为全厂营业额最高的推销员。他当时的销售成绩，是第二名的七倍。

十八岁的他受到老板的赏识，被擢升为部门经理。一年后，他当上了销售公司总经理。

李嘉诚的快速擢升还有一段插曲：他在厂里当销售员时，再忙也要到夜校进修。他在会考合格后打算去读大学，老板为挽留这个人才，便索性把他提升到总经理的岗位上了。

三年后，20 岁的他做好了准备，要大干一番。

白手起家的他，在维多利亚港附近的一条小溪旁，租了一间灰暗的小厂房，买了一台老掉牙的压塑机，办起了“长江塑胶厂”。

随后，经过反复考察，他认为塑胶花市场需求很大，于是大量生产，这为他带来了可观收入。

随后他找到的是房地产。60 年中期，内地的局势令香港社会人心惶惶，富翁们纷纷逃离，争着廉价抛售产业。李嘉诚正在建筑中的楼房也被迫停工，如果按当时的地产价格来算，他简直可说是全军覆没了。但他沉着应变，仔细分析局势。认为内地肯定会恢复安定，香港

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

将进一步繁荣发展。在别人大量抛售房地产时，李嘉诚却反其道行之，将所有资金都来收购房地产。朋友们纷纷劝他不要做傻事，他说：“我看准了不会亏本才敢买，男子汉大丈夫还怕风险？”

李嘉诚又一次成功了。

30岁的李嘉诚，已成了千万富翁。

“船长意识”使他从跑堂到“亚洲首富”。他能够将塑料杂志上的信息转化为他工厂的主要产品；能够及时发现香港产业发展的方向；能够熟练地应用股市来进行他的企业扩张；能够精确地计算出一个上市公司的合理股价；甚至紧随全球经济波动确定他在其它地区不同领域的投资。到70年代初，他已是香港小有名气的成功商人了。

70年代初，香港房地产价格开始回升，他从中获得了双倍的利润。到1976年，李嘉诚公司的净产值达到5个多亿，成为香港最大的华资房地产实业。此后，李嘉诚节节高升，1992年的《福布斯》世界富豪排名中，他以38亿美元的个人财产列第35位，成为全球华人中的首富。

成功之道

目标有多大，力量就有多大

纪伯伦说：“让你的理想高于你的才干，你的今天有可能超过昨天，你的明天有可能超过今天。”

世界上很多原本智力相近的人，他们的成就却有天壤之别，这是为什么呢？

卡耐基的一份调查或许能够说明问题。

卡耐基曾对世界上一万个不同种族、年龄与性别的人进行过一次关于人生目标的调查。他发现，只有3%的人能够明确目标，并知道怎样把目标落实；而另外97%的人，要么根本没有目标，要么目标不明确，要么不知道怎样去实现目标……10年之后，他对上述对象再一次进行调查，结果令他吃惊：调查样本总量的5%找不到了，95%的人还在；属于原来97%范围内的人，除了年龄增长10岁以外，在生活、工作、个人成就上几乎没有太大的起色，还是那么普通与平庸；而原来与众不同的3%，却在各自的领域里都取得了相当的成功，他们10年前提出的目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

标，都不同程度得以实现，并且正在按原定的人生目标走下去。

卡耐基的结论同样令我们震惊。原来，杰出人士与平庸之辈最根本的差别，并不在于天赋，也不在于机遇，而在于有无人生的目标！

就像那匹老马与驴子，当老马始终如一地向西天前进时，驴子只是围着磨盘打转。尽管驴子一生所跨出的步子与老马相差无几，可因为缺乏目标，它的一生始终走不出那个狭隘的天地。

生活的道理同样如此。对于没有目标的人来说，岁月的流逝只意味着年龄的增长，平庸的他们只能日复一日地重复自己。

高尔基说："一个人追求的目标越高，他的才能就发展得越快，对社会就越有益，我确信这是一个真理！"

也许，我们曾不满于自己的平庸；也许，我们曾抱怨过生活的无聊；然而，当我们在心中为自己设下目标并持之以恒地向前迈进时，我们的生活也就掀开了新的一页。我们每一个人的目标只能靠自己选择，任何人都不能代替你。这不只是因为只有你才能最终"明确目标"，也因为只有你，才能"坚定目标"。

我们必须首先确定自己想干什么，然后才能达到自己确定的目标。同样，我们应该首先明确自己想成为怎样的人，然后才能把自己造就成那样的有用之才。

但并不是所有的目标都是可行的，只有聪明的目标才有可操作性。正如拿破仑所说："不想当元帅的士兵不是好士兵"，含义是"想当元帅"是当"好士兵"的必要条件而不是充分条件，如果一门心思只想当元帅的士兵恐怕也不会是一个好的士兵，所以能看重人生本身这一过程并把握住过程的人，才是活得充实而真实的人，而真正使人生的成本效益比达到"黄金分割"的人，才是目的和过程两方面都有质量"没有白活一辈子"的人。

人生感悟

要"好高骛远"

唐太宗贞观年间，长安城西的一家磨坊里，有一匹马和一头驴子。它们是好朋友，马在外面拉东西，驴子在屋里推磨。贞观三年，这匹

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

马被玄奘大师选中，出发经西域前往印度取经。

17 年后，这匹马驮着佛经回到长安。它重到磨坊会见驴子朋友。老马谈起这次旅途的经历：浩瀚无边的沙漠、高入云霄的山岭、凌峰的冰雪、热海的波澜……那些神话般的境界，使驴子听了大为惊异。

驴子惊叹道：“你有多么丰富的见闻啊！那么遥远的道路，我连想都不敢想！”

“其实，”老马说，“我们跨过的距离是大体相等的，当我向西域去的时候，你一步也没停止。不同的是，我同玄奘大师有一个遥远的目标，按照始终如一的方向前进，所以我们打开了一个广阔的世界。而你被蒙住了眼睛，一生就围着磨盘打转，所以永远也走不出这个狭隘的天地！”

恰如黑格尔所言：“只有那些永远躺在坑里，从不仰望高处的人，才会掉到坑里去。”伟人与庸人的区别就在于，伟人敢想，而庸人不敢想；伟人是“站着”，而庸人是“跪着”。

这是一个简单的寓言故事，但我们从中却能看到一些生活的本质。

研究表明，芸芸众生中，真正的天才与白痴都是极少数的，绝大多数人的智力都相差不多。然而，这些人在走过漫长的人生之路后，有的功盖天下，有的却碌碌无为，这就是有无人生目标的区别。

当你明确了你的人生目标，你便找到了人生的主流，也就是找到了奋斗的方向。你便会明白：做什么事情是重要的，什么事情是不重要的；生活中最可怕的事情莫过于自己就象大海里漂游的小船，不知道要去哪里，当风往东吹，它便往东走，当风往西吹，它便往西走，永远都在原地徘徊。

如果一个人看不到自己的远方那是很可怕的，有了远方也就有了人生追求的高度，而人一旦有了追求，远方也就不再遥远。每个人都应该有一个能够让自己信服且为之奋斗的目标，这个目标并不一定是个确定的值，而是自己设定的在将来的某个时间点要达到的职业成就及社会阶层。

有一天，一个很好的朋友突然问一位伟人：你认为什么叫做成功？伟人想了想回答：“当我设定了我执著追求的人生目标，让它实现了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我便成功了。成功是自己的，它不屈服于外界的眼光。其实，成功就是成就你自己！”

对现状来说，目标总是很遥远的。但是如果你懂得如何看待，它便不再可怕，并且会成为你奋斗的发动机和人生的导航。当你明确了你的人生目标，你要懂得将它分解，这样，你就不需要天天想着那个遥远的总目标而沮丧，而只是想着离你现在最近的那个目标，就象游戏过关一样，一关一关的过了，随着时间的推移，实现你的人生目标一定是水到渠成。

目标和财富同步

每个人都希望有一天能飞黄腾达，都希望能登上人生之巅，享受随之而来的丰硕果实。遗憾的是，人们往往坚守不住自己的信念，总觉得顶峰是那样高不可攀，想象一下就已经足够了。

原苏联作家萨帕琳娜说：“只有不断地追求探索、永远不满足已取得的成绩的人，生活才是美好的、有价值的！”

有了目标，内心的力量才会找到方向；漫无目标的努力或漂荡终归会迷路，而你心中的那座无价的金矿，也因得不到开采而与平凡的尘土无异。你过去和现在的情况并不重要，你将来想获得什么成就才是最重要的。

有目标才会成功，如果你对未来没有理想，就做不出什么大事来。设定目标后订出中长期计划来，而且还要怀着迫切要求进步的愿望。成功是需要完全投入的，只有完全投入到你所从事的职业中去，才会有成功的一天；只有全身心地热爱你的生活，才会有成功的一天。

一个没有信念，或者不坚持信念的人，只能平庸地过一生；而一个坚持自己信念的人，永远也不会被困难击倒。因为信念的力量是惊人的，它可以改变恶劣的现状，形成令人难以置信的圆满结局。

随着《哈里·波特》风靡全球，它的作者和编剧 J. K. 罗琳成了英国最富有的女人，她所拥有的财富甚至比英国女王的还要多。她曾有一段穷困落魄的历史，而她的成功恰恰在于她坚持自己的信念。

罗琳从小就热爱英国文学，热爱写作和讲故事，而且她从来没有放弃

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过。大学时，她主修法语，毕业后，她只身前往葡萄牙发展，随即和当地的一位记者坠入情网，并结婚。

无奈的是，这段婚姻来得快去得也快。婚后，丈夫的本来面目暴露无遗，他殴打她，并不顾她的哀求将她赶出家门。

不久，罗琳便带着3个月大的女儿杰西卡回到了英国，栖身于爱丁堡一间没有暖气的小公寓里。

丈夫离她而去、工作没有了、居无定所、身无分文，再加上嗷嗷待哺的女儿，罗琳一下子变得穷困潦倒。她不得不靠救济金生活，经常是女儿吃饱了，她还饿着肚子。

但是，家庭和事业的失败并没有打消罗琳写作的积极性，用她自己的话说："或许是为了完成多年的梦想，或许是为了排遣心中的不快，也或许是为了每晚能把自己编的故事讲给女儿听。"她成天不停地写呀写，有时为了省钱省电，她甚至呆在咖啡馆里写上一天。

就这样，在女儿的哭叫声中，她的第一本《哈利·波特》诞生了，并创造了出版界奇迹，她的作品被翻译成35种语言在115个国家和地区发行，引起了全世界的轰动。

罗琳从来没有远离过自己的信念，即使她的生活艰难，她也坚信有一天，她必定会达到事业的顶峰，而她的智慧与执著赢回了巨大的财富。

高尔基说："让整个一生都在追求中度过吧，那么在这一生中必定会有许许多多顶顶美好的时刻。"

高标准造就成功人生

不少人有这样的体验，每天准时上班、下班，周而复始，觉得生活呆板，缺乏活力。似乎该做的事情都已经做了，生活中再也找不到努力的方向。于是，我们安于现状、不思进取，害怕面对不断变化的环境、不愿增强自己的水平、发挥自身的优势以适应新的变化，最终在"安逸"中消磨自己的生命能量。

《围炉夜话》中指出："为人循矩度，而不见精神，则登场之傀儡；做事守章程，而不知权变，则依样画葫芦也！"一个人只有勇于突破，求新求变，才能焕发生命的光彩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作为一个普通得不再普通的人，如果我们能不断学习，改变自己、完善自我，就会使生活变得更加丰富多彩。

曾经就有这样一个人们一致公认的的成功人士，最后竟爬上楼顶，从上面跳下去。

问题出在哪里？ 从表面上看，是因为反复循着同样的生活方式，没有新鲜的感受，没有新的创意生成，产生了厌倦和疲劳，使身心感到耗竭。 再往更深一层次看，也许是目标定得不够高，成功后就再看不到更高的奋斗目标了。

目标是人生的指南针，指引着人们前进的脚步。 然而，很多人的人生却没有目标，他们总是生活在混沌和盲目之中，纵使耗尽精力，也跟成功无缘。

人生没有目标，就好比一艘没有方向的油轮，在燃尽油料之后终归无法抵达彼岸。 由此，渴望成功的人应当养成确立目标的习惯，调整自己的步伐，向成功冲刺。

聪明的人、有上进心的人，一定都有一个明确的奋斗目标，他懂得自己活着是为了什么。 因而他所有的努力，从整体上来说都能围绕一个比较长远的目标进行，他知道自己怎样做是正确的、有用的，否则就是做了无用工，或者浪费了时间和生命。

愚蠢的人，没有什么理想与追求；没有上进心的人，一生便没有什么目标。 他同别人一样活着，但他从来没有想过活着有什么意义。 这种人往往凭惯性盲目地活着，从来不追求人生的目标这种让人头疼的事情，为活着而活着，怎么都可以，对什么都无所谓。

鲜花和荣誉从来不会降临到那些没有目标的人头上。 显然，成功者总是那些有目标的人，

许多人怀着羡慕、嫉妒的心情看待那些取得成功的人，总认为他们取得成功的原因是有外力相助，于是感叹自己的运气不好。 孰不知，成功者取得成功的原因之一，就是由于确立了明确的目标。

一个人有了生活和奋斗的目标，也就产生了前进的动力。 因而目标不仅是奋斗的方向，更是一种对自己的鞭策。 有了目标，就有了热情、有了积极性、有了使命感和成就感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个世界上没有做不到的事，只有还没有想到的事。大多数人认为不可能的事，少数人做到了，因此成功的总是少数人。

想法决定做法，思路决定出路。目标越高，成功越快！想别人之不敢想，为别人之不敢为，把不可能变为可能。

因此，我们都应该走出“小我”，积极提升自身的能力，开阔自己的视野，勇攀高峰，以更高的目标定位，为生命增色。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章 不断学习 提高能力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在职场中呆久了总有疲软的时候，不只是自己的健康，还有我们的脑袋。要是你：

——很难与公司的新人达成工作上的共识

——难以完成比较有挑战性的工作

——慢慢地感觉到力不从心，所学的知识有些不够用

——对许多新兴事物，比如新版的电脑软件一窍不通

——缺乏有创意的提议和看法

此时，你就必须要学习了。

在日新月异市场竞争激烈的今天，每个人都在为自己不断地充电，每个人都在充实自己，如果自己因为一时的松懈好逸，摆在面前的只能面临淘汰，因为世界上最可怕的事情是比你聪明的人却比你加倍的努力，这就是人与人之间产生的差别，你即使不想承认都是不行的。

作为职场中人，都要从工作需要出发，有意识地选择适合自己的充电途径，找准最佳组合点，才能适应不断变化的环境，实现充电的最佳效益，最终拥有驰骋职场、决胜职场的能力。

西方白领阶层目前流行这样一条知识折旧定律：“一年不学习，你所拥有的全部知识就会折旧80%。你今天不懂的东西，到明天早晨就过时了。现在有关这个世界的绝大多数观念，也许在不到两年时间里，将成为永远的过去！”

为什么，人有时候会很迷茫，迷茫地找不到自己的方向，因为自己不知道该怎么做，欠缺地东西太多了，以至于无法下手。不过，请放心，任何事情都不能一蹴而就的，只要将困难一一化解，根据自己的漏缺一一补上，慢慢就会达到预期的成功。

学习是无止境的，不管在什么时候，我们都不可以停下学习的脚步。都说自己想要如何如何的成功，却不知道成功的道路永远只有一条，那就是不断地学习，为自己充电。

只有那些随时充实自己，为自己奠定雄厚基础的人才能在竞争激烈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的环境中生存下去。在知识经济中，每个人获取知识多少很大程度上取决于个人的学习能力，形成自身的知识生产能力成为至高无上的任务。在某种意义上说，未来的“文盲”不是不识字的人，而是不会学习的人。

“未来惟一持久的优势，是比你的竞争对手学习得更好！”这是彼得·圣吉对职场人的忠告。

因为，未来的竞争实质就是学习的竞争，谁学习得更快、理解得更深，谁就会走在发展的前列。

通用电气公司(GE)首席教育官、GE发展管理学院院长鲍勃·科卡伦在《我们如何培养经理人》一文中提出：在GE内部，一旦你进入了公司，你是来自哈佛大学，还是一个不起眼的学校并不重要。因为一旦你进入公司，你现在的表现比你过去的经历更重要。

“全球第一女CEO”、惠普公司董事长兼首席执行官卡莉·费奥瑞纳学过法律，也学过历史和哲学，但这些都不是她最终成为CEO的必要条件；卡莉·费奥瑞纳并不是技术出身，在惠普这样的一家以技术创新而领先的公司，她是通过自己的不断学习来达到现在的成就的。

她说：“不断学习是一个CEO成功的最基本要素，要在工作中不断总结过去的经验，不断适应新的环境和新的变化，不断体会更好的工作方法和效率。很少有人能具备与生俱来的领导能力，真正成功的领导者肯定是在工作中不断积累经验、不断学习而逐步成功的！”

经典案例

诺贝尔：在父亲的工厂里炼就震惊世界的“炸神”

阿尔弗雷德·伯恩哈德·诺贝尔（1833年—1896年）：瑞典伟大科学家，被尊称“炸药之父”。他的几项发明通过炸药技术而在采矿、工业和运输方面引起了革命性的变化。这些变化在众多的领域里也逐渐地起了梦想不到的巨大促进作用。他设立的“诺贝尔奖”成为世界科学家和文学家的最高荣誉。

1833年，阿尔弗雷德·伯恩哈德·诺贝尔出生于瑞典首都斯德哥尔摩一个贫困家庭。他们狭窄简陋的住房，使得这个家庭每生一个孩子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就要搬动一次家。

诺贝尔的父亲伊曼纽尔·诺贝尔出身贫寒，当过水手、做过建筑业主，是一位有着天然禀赋和在几个方面有建树的人。

他的母亲安德烈特·阿尔塞尔是一位贤良妇女，她有着丰富的智慧和精力，并且富有幽默感、乐观快活、谦虚有礼。孩子都从母亲那里继承了这些优良的品德，尽管贫困，那里的和谐相处与心地善良，对于在艰苦生活期间的每个人来说，都是一种力量的源泉！

童年对很多人来说是幸福而快乐的，但诺贝尔却从一生下来，就和动荡与危险打上了交道。就在诺贝尔出生那年，父亲经营的建筑业遭到一次火灾，全部资产毁于一炬。

家贫注定不会受到很好的教育。在这种情况下，诺贝尔是如何成才的呢？

原来，历经坎坷磨难、没有正式学历的诺贝尔逐步成长为了一个科学家和发明家，除了靠刻苦持久的自学，最主要的是受父亲和父亲的化工厂的影响。

诺贝尔的父亲倾心于化学研究，尤其喜欢研究炸药。他经常和父亲一起去实验炸药，童年几乎是在轰隆轰隆的爆炸声中度过的，这也从小练就出诺贝尔顽强勇敢的性格。

8 岁时，诺贝尔才开始上学，但只读了一年书，这也是他所受过的惟一的正规学校教育。

诺贝尔在八九岁的时候，开始对工厂里黑色的火药产生了兴趣。他经常偷偷地带一点回家，把火药放在纸筒里，然后竖立在草地上，点着火后，火药会“咻——”的一声，在黑暗的夜空中喷出美丽的火花。他又模仿父亲的发明，尝试做地雷来玩。

父亲知道后，严厉制止了他，但他已经对这种奇妙的东西产生了兴趣。

正是诺贝尔小时候的这一段经历，启发了他后来对雷管的发明。

雷管是怎么爆炸的？诺贝尔很想把这个谜团解开。

他注意留心周围事物，凡是他耳闻目睹的那些重要学问，都被他敏锐地吸收进去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一天父亲伊曼纽尔的试验室“轰”的一声爆炸了，父亲带着满身的火药味从试验室里走了出来。看着一脸灰尘的父亲，母亲卡罗琳差点吓得昏了过去。

诺贝尔瞪着好奇的眼睛问道：“爸爸，炸药是可怕的东西，它会炸伤你的，你为什么还要研究它呢？”

父亲摸摸儿子的头，答道：“孩子，炸药虽然会炸伤人，还会毁坏房屋，可是它那巨大的威力也可以用于生产呀！”

父亲的这番话使他从小就懂得炸药的广泛作用；同时他也认识到要完成一项事业，必须付出大量的心血，有时甚至是鲜血和生命的代价。

尽管父亲是一位颇有才干的机械师、发明家，但由于经营不佳，屡受挫折。在瑞典又遭到了失败后，他来到芬兰。随后父亲又远离祖国和妻儿，到俄国去寻求生路。他流落到俄国后，克勤克俭，惨淡经营，办起了一家机械厂，制造舰船发动机，同时也研制水陆两用炸药。

这时，诺贝尔的两个哥哥象安徒生的童话里讲的那个卖火柴的小女孩一样，在街头巷尾卖火柴，以便赚钱维持家庭生计。

童年生活的境遇，使他形成了孤僻、内向的性格，但受父亲的影响，他对发明充满了兴趣。

到诺贝尔 10 岁时，因为父亲在俄国开了一家军用机械厂，全家迁居到俄国的彼得堡。

在俄国由于语言不通，诺贝尔和两个哥哥都进不了当地的学校，只好在当地请了一个瑞典的家庭教师，指导他们学习俄、英、法、德等语言。

刚到俄国时，他常常跑到父亲的工厂去玩，看工人们开动机器，也去看他们配制黑色火药。

然而到了诺贝尔 15 岁时，家庭实在交不起学费了，兄弟三人只好停止学业。诺贝尔来到了父亲开办的工厂当助手。

诺贝尔不但从小就具备发明创造的天赋，而且勤奋好学，干任何事都能锲而不舍，坚持到底。

小时候，他为了学好外语，除了苦读苦练，常常选一些外语名著译成瑞典文，然后又将译文转译成外语，最后再拿译稿与原文对照，用这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

种“对译法”加强记忆和进行自我检查。

有时，为了弄懂一个疑难问题，他常常冥思苦想，不到彻底弄懂决不罢休。靠着这股子学习劲头和多年的坚持，诺贝尔到青年时代已精通了俄、英、法、德几种语言。

为了使诺贝尔学到更多的东西，1850 年，父亲让他出国考察学习。两年的时间里，他先后去过德国、法国、意大利和美国。由于他善于观察、认真学习，知识迅速积累，很快成为一名精通多种语言的学者和有着科学训练的科学家。回国后，在工厂的实践训练中，他考察了许多生产流程，不仅增添了许多的实用技术，还熟悉了工厂的生产和管理。

后来，在多次试验的基础上，诺贝尔终于找到了一种理想的引爆物——雷酸汞，用这种水银化合物引爆，可以使硝化甘油产生更强烈的爆炸，而且使用起来更方便、更安全。人们把这种装有雷酸汞引爆物的小管称为“雷管”，它的发明是爆炸科学的重大突破。诺贝尔也因此赢得了“炸神”的称号。

诺贝尔一生的发明极多，获得的专利就有 255 种，其中仅炸药就达 129 种。他的发明兴趣不仅限于炸药，他曾经研究过合成橡胶、人造丝，做过改进唱片、电话、电池、电灯零部件等方面的实验，还试图合成宝石。尽管与炸药的研究相比，这些研究的成果不是很大，但是他那勇于探索的精神却为后人留下了深刻的印象。

为了避免像父亲那样经常陷入经营不佳而没有实验经费的困境，与别的发明家不同，诺贝尔不仅仅是呆在实验室的研究者，也是一个出色的商人、一个精明的企业家。他终生守着自己研究、自己创造、自己生产、自己销售的不变法则。他很了解商业界的阴谋险诈与反复无情的激烈竞争。

诺贝尔将世界各地硝化甘油炸药公司联合起来，形成庞大的“托拉斯”，无论在生产、经营、技术等方面均由他独揽大权。

在瑞典，诺贝尔开办过 4 家工厂。1865 年，诺贝尔又在德国汉堡开设了德国的诺贝尔公司；1873 年至 1891 年迁居法国期间，法国诺贝尔公司所属的工厂开办到 7 家；英国的诺贝尔公司所属的工厂曾发展到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8 家；到 70 年代，诺贝尔已成工业巨富，他委托大哥在芬兰和俄国开办了化工厂，还投资诺贝尔兄弟石油公司，后者曾是诺贝尔巨额资产的重要财源之一。

后来各国的公司和工厂被改组为两个国际托拉斯：英德托拉斯和拉丁托拉斯。从 1886 年到 1896 年的 10 年间，诺贝尔跨国公司已遍及 21 个国家，拥有 90 余座工厂，雇工多达万余人，到了 80 年代末 90 年代初，诺贝尔跨国公司实际上已成为一个庞大的工业帝国。

就这样，诺贝尔，这位从童年起步的“炸神”，在父亲的影响下，靠自己的勇敢、顽强、勤奋、好学，终于完成了人类向大自然索取动力的伟大创造，因而名留青史，彪炳千秋。

诺贝尔是一位名副其实的亿万富翁，他的财产累计达 30 亿瑞典币。但是他与许多富豪截然不同，他一贯轻视金钱和财产，当他母亲去世时，他将母亲留给他的遗产全部捐献给了慈善机构，只是留下了母亲的照片，以作为永久的纪念。

基于这样的思想，诺贝尔不顾其他人的劝阻和反对，在遗嘱中指定把他的全部财产作为一笔基金，每年以其利息作为奖金，分配给那些在前一年中对人类做出贡献的人。奖金分成物理学、化学、生物学或医学、文学及支持和平事业等 5 份。为了纪念这位伟大的发明家，从 1901 年开始，每年在他去世的日子里，即 12 月 10 日颁发“诺贝尔奖”。

诺贝尔的名字世界上几乎所有人都知道，这不仅是因为他在科学史上作出了杰出的贡献，更重要的是他设置了著名的诺贝尔奖，这是世界公认的最高科学奖。作为全世界最重要的奖项之一，“诺贝尔奖”是所有化学家、文学家、物理学家等梦寐以求的东西。每年 12 月 10 日，全世界的眼睛都看着瑞典斯德哥尔摩，因为在那里国王将说出最新的诺贝尔奖的得主。

“诺贝尔奖”不仅仅表明了这位科学家的伟大人格，而且，随着世界科学技术的飞跃发展，越来越成为世界科学技术冠军的标志。它激励着越来越多的精英豪杰，献身于科学事业，去攻克一道道科学难关。同时，它也极大地促进了世界科学技术的发展和世界科学文化的交流。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴菲特：从祖父的杂货铺里开始摸索生意的“秘籍”

沃伦·巴菲特（1930 年— ）：20 世纪最伟大的投资家。2003 年 8 月 7 日的《财富》杂志推出了“影响力专号”，首次出炉“美国 10 位最有影响力的商人排行榜”，其中“股神”沃伦·巴菲特名列榜首，而首富盖茨则屈居第二。《财富》杂志认为，巴菲特不光是成功的投资公司伯克希尔—哈撒韦的 CEO，也是全球很多重要公司 CEO 的投资指导，在过去多年中，曾有许多 CEO 去他的居所聆听指教。沃伦·巴菲特通过他一生的投资证明了他是世界上最伟大的投资人，他的净资产达到 120 亿美元，主要来自美国股市上的投资收益。

1930 年 8 月 30 日，沃伦·巴菲特出生于美国内华达州的奥马哈市。而 1929 年美国经济大萧条困扰全球，也波及了巴菲特的家乡。

巴菲特出生的最初几年正值家中最困难的时期。当时，父亲霍华德在联合街道银行担任证券销售员。1931 年 8 月 13 日，在离巴菲特周岁生日还有两周时，银行倒闭了，霍华德沮丧地回到家。他的工作泡汤了，所有的积蓄也打了水漂。

没过多久，霍华德和他的合伙人乔治·斯克莱尼卡四处出售“投资证券，包括市政公司级公用事业股票及债券”。很快公司又陷入困境，巴菲特一家的生活变得非常拮据。这种情况一直持续了三、四年。母亲常常克扣自己的饮食以便让丈夫和孩子吃得更饱些。

就因为童年的那段艰难岁月，使巴菲特当时就萌发了一种强烈的愿望：长大后一定要拥有大量财富！

在巴菲特 5 岁之前便有了这个念头，而且自那以后，这种念头就从来没被抛弃过。

这段艰难岁月却似乎在巴菲特心头留下了不灭的印记。自此，他迫切地想要变得非常非常富有。

儿时的巴菲特就像一个书虫，并且有着照相般的记忆力。

有一天，他无意中读到《赚到一千美元的一千招》。这不是一本童话故事，而是教人如何发财的“秘籍”。

犹如干涸的禾苗遇到了甘甜的甘露，《赚到一千美元的一千招》令

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴菲特欣喜若狂。他一边看，一边琢磨着书中赚钱的“妙方”。

他姐姐多丽丝感慨万千：“他从小脑子里便充满了赚钱的点子，他惟一的意愿就是成为人人尊敬的富翁！”

成为“大富翁”，是每个人的梦想。而学习赚钱秘诀不一定在大学课堂里面；有时候，一本书、一个小杂货店，就能帮助你创造一个财富神话！

而真正让他懂得赚钱道理的地方，不是每日变幻莫测的股市，正是爷爷的那个小小的杂货店。

巴菲特的祖父和父亲在当地开了一家杂货铺，童年的巴菲特在杂货铺里受到了商品流通的启蒙，加上祖父的耳提面命，从小就懂得了做生意是项低进高出赚取利润的过程。

5 岁时，巴菲特在自家门前向路人兜售从祖父杂货店里批出来的口香糖和柠檬汁。平时，他要替父亲挨家挨户地兜售苏打饮料。

在巴菲特 6 岁时，全家人破天荒地去了艾奥瓦州北部的奥科博吉湖度了一次假，他们在那儿租了一间小木屋。临行前，巴菲特用 2 美分搞到了 6 听可乐带在身上，度假时他绕着湖边到处找人以 5 美分一听出售，最后成功地把 6 听可乐都卖了。回到奥马哈之后，巴菲特从祖父的杂货店里进来一些饮料，在夏日的夜晚挨家挨户地去兜售，而其他的孩子还忙着在街上嬉戏打闹呢。

他还参照《赚到一千美元的一千招》一书的建议，和几名好友逐项尝试攒钱：到跑马场清扫票根、收集高尔夫球出售等。稍大后，他带领小伙伴到球场捡大款用过的高尔夫球，然后转手倒卖，生意颇为红火。经过一段时间后，巴菲特成了远近闻名的儿童老板。

自那以后，此类的赚钱点子便在巴菲特的脑中层出不穷。巴菲特挣钱并不是用来零花，而是有自己的目标，他在一笔又一笔地勾画自己的宏伟蓝图。

7 岁时，巴菲特因为发了一场奇怪的高烧，住进了医院。医生最后切除了他的盲肠，但他身体依旧十分虚弱，他一个人待着的时候，就会拿起铅笔在纸上写下很多数字。当护士问他这些数字代表什么意思的时候，他说这些数字代表着自己未来的财富。医生都认为他危在旦夕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了，但他却从对金钱的梦想中找到了慰藉。

9 岁的时候，巴菲特和拉塞尔在拉塞尔家对面的加油站数饮料售卖机里出来的瓶盖数，这可不是 9 岁少年的无聊举动，他们是在做市场调查。市场上卖了多少瓶酷士牌橙汁？卖了多少瓶可口可乐？卖了多少瓶无醇啤酒？他俩会把这些瓶盖运到巴菲特家的地下室里分门别类地堆成堆。他们想知道哪一种饮料的销售量最大、哪家公司的生意最好。

当大多数孩子还不知道何为公司的时候，巴菲特就从身为股票经纪人的父亲手里搞来成卷的股票行情机纸带，把它们铺在地上，用父亲的标准普尔指数来试着解读这些报价数字。他也会来到赛马场，趴在扔满票根的地上，把那些被撕破丢弃的票根翻过来，常常能发现一些中了奖但又被误扔掉的赛马券。在酷暑难耐的内布拉斯加夏季，巴菲特和拉塞尔顶着酷暑，来到奥马哈乡村俱乐部，给大款们当高尔夫球童，每天挣 3 美元。

1940 年，10 岁的巴菲特随父亲去了纽约。在这个世界金融中心，他被华尔街股票交易所的景象迷住了。

由于父亲霍华德是个股票经纪人，因此家中关于股票方面的藏书甚丰，这从小就给巴菲特创造了一个书中过游股市的机会。对于数字这种许多人觉得枯燥的的东西，巴菲特却特别有兴趣，而且很入迷。他从小对看股市书籍中的数字，简直是像阅读童话，且百看不厌。

一年后，年仅 11 岁的巴菲特就跃跃欲试，并在这时买了他生平第一只股票——城市服务特别股，他以每股 38 美元的价格买进，不久，这只股票的价格上升到了 40 美元，巴菲特将股票抛出。首次投资虽然赚得不多，但却给他带来了无比的喜悦，初尝了从小生意买卖中低进高出到投资中的甜头。

1943 年，巴菲特的父亲当选为国会议员，全家要迁到华盛顿。

在华盛顿，巴菲特在这个陌生的城市里奔波，为自己事业的起步做出努力。他如饥似渴地读着每一本可以搞到手的商业类书籍，钻研着企业财务报表，研究着股票图表。

随着年龄的增长，少年巴菲特的投资兴趣也日益广泛。13 岁的巴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

菲特便找了一份投递《华盛顿邮报》和《时代先驱报》的工作。不久，他就拥有了五条送报路线，每天早上约有500份报纸要送，那时，他雇用了几个小伙伴。他把他的送报“生意”做得红红火火。他每个月可以挣到175美金——这可是许多全天工作的年轻人的收入！小巴菲特积蓄起挣来的每一毛钱。

“大富翁”的梦想越来越强烈，少年巴菲特不停地寻觅赚钱的“良方”。

14岁时，巴菲特就有了敏锐的商业头脑：他把花25美元钱买的旧弹手球机放到理发店里，然后把它租出去，第一天他就用这台机器赚了14美元。大约一个月之内，他和伙伴就在三家理发店里设置了弹子球机。生意火极了，他们又扩大到7家，每周有50美元的收入。这样巴菲特有了自己的第一个“公司”——威尔森角子机公司。

初次投资的成功，使他尝到了投资的甜头，后来巴菲特又和这位伙伴合资了350美元，购买了一辆使用了9年的劳斯莱斯轿车，之后以每天35美元的价格出租。这样，到他16岁那年中学毕业时，他已分发了近60万份报纸，靠勤劳和智慧积攒了6000美元。

除了在少年时期就表现出的超人的投资天才外，沃伦·巴菲特对求知的渴望也是令人侧目的。空隙之余，他如饥似渴地大量阅读各种投资书籍，有关证券投资的著作对巴菲特而言“就像找到了上帝所在”，常有如获至宝之感，在巴菲特后来的投资生涯中，这些知识也确实对他产生了重大的影响。

40多年来，无论经济繁荣与否，巴菲特持有的股票总体表现是出色的，它的平均收益率达到18.6%，从未出现过年度亏损。即使是在前几年亚洲金融风暴波及全球时，巴菲特仍然以其稳健的风格，成为全球投资者竞相仿效的楷模。

在美国人眼中，巴菲特成了一个活财神、一个神话。他的伯克希尔—哈撒韦公司的成就在世界上是独一无二的，它的资本的年平均盈利率在近30年来为42%，它的股票是全球最贵的。

他就好像希腊神话中的迈达斯神，有点石成金术。人们对他的追随和关注，形成奇特的“巴菲特现象”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卡内基："跑腿童工"积累构建"钢铁王国"

安德鲁·卡内基（1835年—1919年）：19世纪两个最伟大的商人之一。他和约翰·D·洛克菲勒，是当时美国最富有的两个人，也是最有势力的两个人，他们一个垄断钢铁，另一个垄断石油。他们伟大的商业创举到今天仍然富有影响力。从历史的角度看，20世纪之所以能够成为"美国世纪"，安德鲁·卡内基和约翰·D·洛克菲勒功不可没。

一百多年前的美国，上演过一场现代版的《三国演义》，三个主角分别是钢铁大王卡内基、汽车大王福特和石油大王洛克菲勒，他们割据一方，其强大的经济实力曾经影响着整个美国的金融状况。

三个巨头中，要数钢铁大王安德鲁·卡内基的经历最为奇特，比起另两个巨头来，他的确算是一个"草根大王"、"跑腿童工"，没有任何的祖传法宝。

当年，石油帝国的缔造者安德鲁·卡内基这个13岁少年，在来到美国后的半个世纪里，从一文不名的移民变成了美国的钢铁大王、美国十大财阀之一、世界首富，创造了被人们称为"美国梦"的奇迹。

1835年11月25日，安德鲁·卡内基出生于苏格兰古都丹弗姆林。父亲威尔·卡内基以手工纺织亚麻格子布为生，母亲玛琪则以缝鞋为副业。

父母虽穷，却为人正直，始终充满着积极进取的精神。这是一个继承了自豪、自立、自尊等光荣传统的家族。自幼在这个始终充满着积极进取的家庭里成长，正如后来卡内基在书中所说："一个人出生在何处是非常重要的，因为不同的环境和传统可以引导、激发孩子们不同的、潜在的倾向和能力！"

由于家庭的良好影响，小卡内基很懂事，且有强烈的责任心。他从小就帮家里做事，帮助母亲照顾弟弟汤姆。由于没有自来水，他每天一大早就起来，挑上一副大水桶，去附近的一口井边排队打水。挑了几担水后，才吃早饭、上学。晚上回来总要帮正忙于缝鞋的母亲穿针引线，同时心里还默诵着在学校学到的诗篇和文章。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他的父亲爱好读书，父亲与他叔父等5位好友合办了一个读书会，大家常聚在一起朗诵、读书。这使卡内基在学校诗歌朗诵会上，因优异的表现而获奖学金。

1843年，卡内基8岁，英国工业革命的巨浪席卷了丹弗姆林。这座古老的城镇上出现了第一架蒸汽带动的亚麻织布机。不久，经过改良的蒸汽机就彻底改变了小镇的面貌。丹弗姆林的手工纺织业不堪蒸汽机的冲击，日渐衰颓，纷纷破产。

卡内基的双亲变卖了家中所有的织布机和家具，启程前往异国他乡美国谋生。

卡内基一家在纽约下船后辗转来到匹兹堡，在亲戚家安顿下来。为养家糊口，父亲别无选择地操起老本行，织起了桌布和餐巾，并且还得自己去沿街叫卖、挨门兜售这些产品。尽管如此，赚的钱远不够一家的开销。母亲只好以缝鞋为副业，经常缝到深更半夜，而卡内基和弟弟汤姆呆在一旁帮忙。即使这样，一家人每周只赚5美元，日子过得极其清苦。

懂事的卡内基为了给父母分忧，便进了一家纺织厂当童工，周薪只有1美元2角。后来，他又干起了挣钱稍多一点的工作：烧锅炉和在油池里浸纱管。油池里的气味令人作呕，灼热的锅炉使他汗流使背，但卡内基还是咬着牙坚持干下去。潦倒的生活并没有使他沉沦，而是更加激励他奋发图强、积极进取。

在白天劳累一天后，卡内基晚上还参加夜校学习，课程是复式记帐法会计，每周3次。这段时期他所学的复式会计知识，成了他后来建立巨大的钢铁王国并使之立于不败之地的法宝。

1849年冬，经过激烈竞争，他当上了匹兹堡市的大卫电报公司一个送电报的信差。卡内基谋得这个差事时，年仅14岁，可谓“跑腿童工”。

在短短一星期内，身着绿色制服的卡内基实现了面试时许下的诺言，熟悉了匹兹堡的大街小巷。两星期之后，他连郊区路径也了如指掌。他个头小，但腿很勤，很快在公司上下获得一致好评。一年后，他已升为管理信差的负责人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当年的匹兹堡不仅是美国的交通枢纽，而且是物资集散中心和工业中心。他每天走街串巷送电报、勤勤恳恳地工作，卡内基就像进了一所“商业学校”。在新的工作岗位上他觉得自己需要学习的东西太多了，他并不甘心潦倒一生，下定决心为自己的未来开创一条积极进取之路。

他熟悉每一家公司的名称和特点，了解各公司间的经济关系及业务往来。日积月累之中，他熟读了这无形的“商业百科全书”，这使他在日后的事业中获益匪浅。因此，卡内基在回顾这段时期时，称之为“爬上人生阶梯的第一步”。

由于卡内基工作勤快，颇得总经理大卫的赏识，几个月后给他单独加薪。卡内基高兴得差点晕倒。他领了 13.5 美元，比上个月多出 2.25 美元。对年仅 15 岁贫苦少年来说，这是笔巨款。

回到家，卡内基只是像往常一样，将 11.25 美元薪水交给母亲，而将增加的 2.25 美元暂时留了下来。晚上临睡前，他把加薪的秘密告诉了弟弟，7 岁的小汤姆也感到吃惊。于是，弟兄俩兴奋地谈起了未来的事业，憧憬着将来要合开一家“卡内基兄弟公司”，赚好多好多的钱，送给母亲一辆闪闪发亮的马车，再也不让她老人家像现在这样缝鞋缝到深更半夜了。

卡内基在跑腿送电报之余，很想多读点书来充实自己，可是仍因手头拮据，根本没有多余的钱买书来学习。

幸好有一天，他在翻阅报纸时，发现了一条消息：退役的詹姆士·安德森上校愿意将家中所藏 400 册图书借给好学的青少年们。每逢星期六可以到他家借一本书，一星期后归还，再换借另一本。

看到这条消息，于是，欣喜若狂的卡内基找到上校的家，借到了自己心爱的书。从此每到星期六，他都能和一个崭新的知识世界接触了。

卡内基从安德森图书馆里借到了许多好书，养成了喜爱读书的习惯，只要一天不看书，就觉得心神不宁。

安德森使他在人生的黄金时期有了读书的机会。正因为少年时期求知若渴的心得到上校的恩泽，后来卡内基事业成功时，为了报答安德

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

森先生的帮助，在其私人图书馆的原址盖了大会堂和图书馆，并立碑纪念这位恩人安德森上校。

1881 年，卡内基实现了童年的梦想，与弟弟汤姆一起成立了“卡内基兄弟公司”。

1892 年，卡内基把“卡内基兄弟公司”与另两家公司合并，组成了以自己的名字命名的钢铁帝国——“卡内基钢铁公司”。

19 世纪末 20 世纪初，卡内基钢铁公司已成为世界上最大的钢铁企业。它拥有 2 万多员工以及世界上最先进的设备，它的年产量超过了英国全国的钢铁产量，它的年收益额达 4000 万美元，这不能不说是美国工业史上的奇迹，世界经济的奇迹！

他终于攀上了自己事业的顶峰，成了名副其实的钢铁大亨，成为当时美国经济界的三大巨头之一。

安德鲁·卡内基的秘密口诀是“一切的财富，一切的成就，最初都只是一个念头而已”！

对于想创业的年轻人，安德鲁·卡内基曾经说：“不要以为富家的子弟，得到了好的命运。大多数的纨绔子弟，做了财富的奴隶，他们不能抵制任何的诱惑，以至陷于堕落的境地。要知道，享乐惯了的孩子，决不是那些出身贫贱的孩子的对手。一些穷苦的孩子，甚至穷苦得连读书的机会也没有的孩子，成人之后却成就了大事业。一些普通学校一毕业就投入企业界的苦孩子，开始做着非常平凡的工作。可这些苦孩子，也许就是无名的英雄，将来却能拥有很丰富的资产，获得无上的荣誉。”

然而，卡内基之所以受到世人的尊敬，并不全因为他事业的成功，而是因为他在功成身退之时，毫不吝惜地将自己的财富几乎全部捐给了社会公益事业，并努力致力于世界和平。

卡内基有着富可敌国的家业，却对财富的本质持有独到的见解。

卡内基在早年的日记上曾写下这样一段话：“对金钱执迷的人，是品格卑贱的人。如果我一直追求能赚钱的事业，有一天自己也一定会堕落下去。假使将来我能够获得某种程度的财富，就要把它用在社会福利上面！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

安德鲁·卡内基从不名一文的移民到堪称世界首富的“钢铁大王”，与约翰·D·洛克菲勒一样，是美国人心目中的英雄和个人奋斗的楷模。安德鲁·卡内基生前捐赠款额之巨大，足以与死后设立诺贝尔奖金的瑞典科学家、实业家诺贝尔相媲美。

一个世纪过去了，卡内基创建的22个慈善机构中有20个依然存在且运行良好；全世界3000多所图书馆中的任何一家，都牢记着卡内基有关教育的信条；卡内基捐资建立的和平大厦高高屹立，它们的一砖一石仿佛还详尽地记载着他对和平的祈盼。

直到现在，卡内基仍以奇妙的方式默默地影响着亿万人的生活！

成功之道

为机遇做好准备

生活对每个人来说都是平等的。她给每个人的机遇都是一样的，而有的人抓住机遇，有的人却放过了，于是人世间便有了高低贵贱之分。

有一些人，当他们看到别人成功时，他们不屑地说：“如果是我的话，我也会……”其实，他们是最被人瞧不起的，因为他们只会这样说。

为什么有的人能摘取成功的桂冠，而有的人却只能在一边怨天尤人呢？那是因为他们对待机遇的态度不同。

有位哲人曾说过：“机遇只光顾有准备的头脑。”但是，只有“万事俱备”的情况下，东风才显得珍贵和富有价值。当我们抱着一个积极的态度对待机遇时，机遇往往会降临我们身边。

成功者之所以能够获得命运更多的青睐，他们之所以能在机遇来临时牢牢地掌握命运，就是因为他们较之常人进行了更为漫长和充分的准备。他们就像一颗种子，在黑暗的泥土蓄积营养和能量，一旦听到春风的呼唤，就破土而出，生长成挺拔俊秀的栋梁之材。

俗话说：“弱者放弃机遇，强者把握机遇，智者制造机遇！”把握机遇而成为生活的强者，这样的例子举不胜举。

从某种意义上讲，机遇是被人创造出来的，是人的主观能动性和外

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

界环境变化的客观性必然性的结合。主观条件的增加会影响客观环境的变化，使好的机遇容易产生。同样，当一定的客观机遇已经出现后，那些在提高自身素质方面进行努力的人较之常人更容易接近和抓住这些机遇。

如果机遇可被每个人轻而易举地得到，那么这种机遇便显得没有多少价值了。事实上，机遇往往是一种稀缺的、条件苛刻的资源，要得到它，必须要付出相当的代价和成本，必须具备相应的足以胜任的资格，而这一切都离不开长期艰苦的准备。这就是机遇为什么偏爱有准备的人的原因。

比尔·盖茨上哈佛大一的时候，便梦想着与自己的好朋友创办一家电脑公司。他的想法遭到父母的强烈反对。无奈之下，盖茨只有一心扑在学业上。到了大二，世界上第一台微型计算机问世。盖茨觉得时机成熟，便不顾家人的反对，毅然辍学经商，于是便有了微软的成立。盖茨也被世人称为“计算机革命的领导者”。

我们应该做生活的强者，就像比尔·盖茨那样，当机遇来临时，死死地将他抓住。

弱者也罢，强者也好，他们都是在机遇降临时，选择了错过或把握。只有智者，创造机遇，获取成功；也只有智者，才能顺应潮流，成为时代的弄潮儿。

机遇喜欢有准备的头脑，偏爱有胆识的人，在机会面前要敢于放弃，立马就干。如果你能做到这一点，我相信机遇一定会被你抓牢而发挥到极限，开开心心地走向成功。

人生感悟

不怕从“零”开始

每个人所走过的路总会不那么平坦，所从事的职业不可避免地有成功有失败。

面对成功和失败，我们需要的是“从零开始”的精神，而这种精神又何尝不是每个人所必须有的呢！在辉煌的时候，不自傲不自大，以“从零开始”的精神和心态做好每一天的工作，将每一天当做崭新的第

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天；而在工作过程中出现问题时，更要勇敢面对失败，承认现实，从零开始，卧薪尝胆，发奋图强，才能创造一个又一个的奇迹。

从零开始，是要我们将心置于原点，不要让过去的失败牵绊前行的双脚，不要让过去的成功黏住信念的发条，将心境归于平和，让人生再回“年少”。

不断地“从零开始”，人生内涵才会渐渐丰满，才会产生新的前进动力。

一次次“从零开始”为每个人勾画出一道道美丽的曲线，使人生之河时而像飞流直下的瀑布，时而像九曲回肠的溪流，时而水花四溅，时而暗流涌动，最终在咆哮、歌唱、奔流撞击的交错中归入大海，这才是美丽的人生！

从零开始，于是有了珠穆朗玛从海底崛起的巍峨壮观，于是有了“冬天来了，春天就不会远”的期盼，于是有了“月缺花残莫怆然”的宽慰。

这里有白手起家的传奇故事：世界首富比尔·盖茨，不就是从零开始的吗？他并没有因贫穷困苦而懊恼命运，他只是将自己放在两千美元的起点，起跑、飞奔……

这里有蹶而复起的盖世英雄，前苏联一位飞行员截腿安上假肢之后，以惊人的毅力重新站起，再度继续他的飞行生涯。

正是对“从零开始”的信赖和执著，成就了这两段成功的人生。

俞敏洪也说：“我创业是从零开始的！”

创业本身是一个既充满了艰辛，又很激动人心的过程。要准确把握不断变化的市场，因为任何一个创业者，他所做的事情必定都是新的东西，在已经成熟的市场里大多数是大公司的机会。对于创业者来说，一定要找到新的市场、新的机会。如何在变化的市场当中把握机会、找准自己的方向，这是一件很难的事情。创业的过程其实每个人都会经历各种各样的挫折，经历失败。但要认准了就去做，放弃幻想、专注如一、创新求变，不跟风，不动摇。

从零开始，圆了多少人的梦想，回报了多少人的辛劳？反思自己，是否仍每日赖在被窝里迟迟不起，恨不得每日清晨日落西山？是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

否仍在命运的弯路岔路蒙面痛哭，悔不当初？丢失了回到起点的信心和勇气？

不要在一旁空叹“船到江心补漏迟”，请抽出空闲将记忆的钟表调到零点，让你怀着零时的希望与抱负重新投入你的追求——满怀热情，而不是满怀悔恨的追求。

从零开始，撇开旧日的辉煌与黯然，迎接新一天的美好时光吧！

做行业的“专家”

专家是相对的，而知识是无穷尽的，想在某一行业有所成就，必须不断学习该行业的最新知识和理论，同时拓宽知识面，注意知识的深度和广度，双管齐下才能有所成功，同时关注行业动向，多参与行业的认证和再教育。

比如说你从事这个行业都三年了，到现在客户的问题你还要请教领导，除了你们公司领导有方以外，就是你太不注重学习专业知识了！

专家要控制感情并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及伦理观念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有永不厌倦地好奇心和进取心，严格遵守纪律。

专家的核心不一定是你懂多少专业知识，而是怎样为你的客户创造价值。因此优秀的职业人士，不在于你具有很多项目管理的知识和技能，而在于通过这些知识和技能为客户（你的组织，你的老板也是你服务的对象，也是你的客户）创造价值。这样的职业人才可以成为项目管理专家。

由此可知，专家的四种能力：

先见能力——今后的时代所需要的先见能力，是能够看清别人看不到的事务的能力。

构思能力——要想成为新竞争领域的霸主，不仅要能够抓住机会，还要有能力以最快的速度和最佳方法让机会变为现实。

讨论能力——当我们看不清前进的道路与成功的模式时，从理论上展开充分讨论至关重要。

适应矛盾的能力——在当今的世界中，以往曾带来成功的这一模式

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已经不再通用。如今需要的不是把问题进行分解并还原为诸多因素，而是俯瞰全局思考问题的能力。

要想成为“专家”，就要尽快地熟悉所从事的行业知识。首先，要先从理论上开始，找与你从事专业相关的书籍，从零开始学，要用心学习，一边学习，一边做笔记，有不明白的问题及时向老师前辈请教，从而加深自己的理解和领会！

然后，在学习理论知识的同时，要与实践相结合，在遇到理论上的知识有疑问时，可以到车间去请教工人师傅或到技术部门去请教工程师，有时间的话要经常到车间去参观，如果条件允许，可以到车间去实习，与工人们一起操作、干活，了解产品的原材料采购环节、生产工艺流程以及目前工艺存在的不足等，要善于在工作中、在实践中发现问题、处理解决问题！

总之，要熟悉一个行业的专业知识，是需要花功夫、花心思去学习的，在工作之余也要及时关注从事本行业的人事物，多与你从事行业相关的人接触。如果您勤奋努力的话，这个熟悉专业知识的过程会大大缩短，有句话说的好“师傅领进门，修行靠个人”！

当你在最短的时间内熟悉你的行业后，你的领导、同事和你的客户们会对你刮目相看的；当然，你的业务量和行业里的知名度也会大大提高的！

如果每天坚持学习与专业相关的知识一个小时，三年后就可以成为行业专家，五年后可以成为行业的全国专家，八年后可以成为这个行业的世界级专家。

先不要怀疑，扪心自问——你能坚持吗?

向行业第一名学习，向其他行业第一名学习，将来你一定会成功！

有实力者才能赢

职场中有些人，不去学习，不去提高自己的能力，而是去抱怨公司老板对自己的不够重视。实际上，问题出在你自己身上，你不养成学习的习惯，不提高自己的实力，老板怎么会青睐你呢?

有这样的一个故事：比尔很不满意自己的工作，他忿忿地对朋友

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说："我的老板一点不把我放在眼里，改天我要对他拍桌子，然后辞职不干！"

朋友问他："你对那家贸易公司完全弄清楚了吗？对他们做国际贸易的窍门完全搞通了吗？"

比尔摇了摇头，不解地望着朋友。

朋友建议道："君子报仇十年不晚，我建议你把商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎么修理影印机的小故障都学会，然后再辞职不干！"

看着比尔一脸迷惑的神情，朋友解释道："公司是免费学习的地方，你什么东西都通了之后，再一走了之，不是既出了气，又有许多收获吗？"

比尔听了朋友的建议，从此便默学偷记，甚至下班之后，还留在办公室研究写商业文书的方法。

一年之后，那位朋友偶然遇到比尔，问道："你现在大概多半都学会了，准备拍桌子不干了吧？"

"可是我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是不断加薪，并委以重任，我已经成为公司的红人了！"

"这是我早就料到的！"他的朋友笑着说："当初你的老板不重视你，是因为你的能力不足，却又不努力学习；而后你痛下苦功，通过学习，工作能力不断提高，当然会令他对你刮目相看。"

在公司里，与其抱怨老板不重视我们，不如反省自己，不断提高自身能力！

人人都想成功、都想在竞争中取胜，但竞争是靠实力的，构成一个人竞争实力的因素包括知识、能力、技能、经验、高尚的道德、强烈的工作热情等诸多因素，其中最主要的是知识和能力。具备合理的知识结构，是成功人士必备的基本要素。优化知识结构，是增强竞争实力的前提条件。

具备良好的综合能力，是成功人士的又一基本要素。培养综合能力，是增强竞争实力的基础条件。因为现代工作是一种"统领各方"的工作。综合能力的内容有信息获取能力、知识综合能力、利益整合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能力、组织协调能力。

成功人士应有博大精深的知识结构，形象地说叫T型结构。T的上面一横指知识面宽，包括人生基本理论、一般基础科学文化知识、市场经济知识、现代科学技术知识和法律知识等；具有广博的知识，便有利于思维从平面走向立体、从单向度转为多向度，避免因受专业和个人特定环境的限制而造成的片面性和局限性。T的下面一竖指精深的纵向知识，即单科专长，特指具有从事本职工作的必需的业务知识和现代领导与管理知识，成为掌握业务知识和管理知识的“双内行”。

没有知识，就没有能力；能力是自己所学的知识、工作经验、人生的阅历和长者的传授相结合的，能力的培养是和真正不断学习密不可分的，只有不断充实和完善自己，才能赢在起跑线上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为曾经穷所以努力

第五章

发现机会 见缝插针

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你是否还在为自己的怀才不遇而愤愤不平？是否还在为自己拮据的生活而怨天咒地？然而，要知道，坐等机遇只会白费力气，我们必须抓住机遇。因为，机遇只垂青于有准备的人。

生活中处处隐藏着机遇，一般的人会置之不理，于是和机遇擦身而过。只有那些有敏锐洞察力的人，善于观察细节的人，才会把它们发掘出来。

道尔顿患有色盲症，可他正是由于发现自己视觉异常时，用心钻研，才会填补医学上的空白。安藤百福看到拉面摊前排着长队，于是他看到了商机，才有了方便面的普及。乔立失手将煤油滴在熨烫的衣服上，正是由于这一细节，才发现了煤油的去渍功效。

法国著名雕塑家罗丹说过："世界上不是没有美，而是缺少发现美的眼睛。"

生活中不是没有机遇，而是缺少发现机遇的精神。所有的机遇不可能都完整地排在每个人的面前，更多的是，需要我们用心观察生活，挖掘生活的每一个细微，机遇才得以实现它的价值。

培根说："只有愚者才等待机会，而智者则善于造就机会！"机遇是不可能眷顾守株待兔的人的，等待不如自己发现创造。用自己来主宰自己的命运，而不是等待别人来操纵自己的命运。

机遇总是在不经意间溜走。

两位同样优秀的年轻人，来到一家知名公司应聘，他们都想向一流推销员挺进。然而，公司里应聘的人太多了，"长龙"一直排到门外面，两位年轻人在人群中耐心地等着。两个小时似乎特别漫长，两个小伙子一位空着急，而另一位正在观察人们的行动，他发现由于面试需要填表，然而很多人都没带笔，于是他从附近购来一种廉价实用的笔来到大厅，稍提高了点价格。人们急于用笔，一会儿便把年轻人的笔抢购一空。不知不觉已近中午了，很多人纷纷败给了时间，垂头丧气地走了。不放弃的人们固守阵地，而此时，很多人都饿了，那位卖笔的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

青年瞅准商机，又弄来一车便当，结果可想而知了。

这一切都被公司老板看在眼里。在另一位青年还在坐等机遇的时候，那位已经被公司破格录取了。他能来参加面试，无疑说明他是个强者，而利用排队等候的时间来赚钱，说明他有经商头脑。那个年青人之所以成功，是因为他善于用脑子为自己创造机遇。

因此，我们不能只羡慕别人的成绩，而应该问问自己："为什么我没有想到?"

泰戈尔说："如果你因失去了太阳而流泪，那么你也将失去星星了！"

机遇不是一去不复返，生活留给我们的机会很多，我们不能因为失去了一个机遇而对所有的机遇绝望。聪明人的做法是，化遗失的为动力和经验，等待自己的下一次绽放。

用你敏锐的洞察力去发现机遇，用一颗细微的心去挖掘生活潜在的动力。

机遇已经来临，朋友，你准备好了吗?

经典案例

松下幸之助：改良插座造就"电器之王"

松下幸之助（1894 年—1989 年）：日本松下电器公司的创始人。作为 20 世纪最优秀的企业领导者之一，松下幸之助得到了多种不同文化的认同：在日本，他被尊为"经营之神"；在西方社会，他的照片登上美国《时代》周刊封面，跻身世界级企业管理天才的行列。

1894 年 11 月 27 日，松下幸之助生于日本千旦之木一个殷实的商人之家，即日本明治 27 年。

松下是家里的老小，上面有两个哥哥五个姐姐。松下在家最得宠，哥哥姐姐都让他。

但是，童年的快乐是短暂的。在幸之助五岁那年，他的父亲做大米投机生意失败了，家境逐渐衰落，连祖传的土地和房子都变卖了，全家搬出了和佐村的老宅，父亲开一个木屐店维持生计，已经上中学四年级的大哥不得不辍学。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两年后，木屐店倒闭了，幸之助的大哥、二哥、二姐也因流感而去世，全家陷入了极度困顿之中。尽管家境如此破败，幸之助依然还能上学，可见这个家庭对幸之助的关爱。

小学四年级快要结束的时候，眼看就要拿到小学毕业证书时，不料，在大阪打工的父亲，突然来信要松下去大阪当学徒。

在父亲的一再催促下，年仅九岁的松下就这样中断了学业去了大阪。从此，家道破落而辍学谋生的松下开始走进了社会，开始了自己艰辛的人生旅途。

松下第一次做学徒是在大阪的一家火盆店，火盆店的店主是松下父亲的好友——宫田先生。由于日本的冬季室内又潮又湿，所以，在日本无论穷富家家都有火盆。

松下在这家火盆的工作主要是打杂，既要打扫店铺，还要替店主照看小孩。

虽然松下当时年仅9岁，自己都还只是一个孩子。他晚上就寝后就会想起母亲，哭个不停。但他做事情特别认真、努力，从而赢得了火盆店老板宫田先生的好感。

三个月以后火盆店关门倒闭了，父亲松下正楠到店里来接儿子，他要重新给幸之助找一家店铺做学徒，宫田先生建议送松下去他一个开自行车店的朋友那里做学徒，他的这位朋友叫五代普吉，松下正楠高兴地答应了，就这样松下又成了五代自行车店的一名小伙计。

当时的自行车还算是一件奢侈品，只有有钱人才买的起，在这样一个人人羡慕的自行车店铺里工作，松下别提心里有多高兴了。在这里，松下的工作仍然是打杂，同时学习修理自行车。

松下的父亲经常对松下说："连小事都做不好的人，是做不成大事的！"

松下时刻记住父亲的这句话，无论事情多么小、多么琐碎，他都努力用心去做，工作十分的卖命。

尽管如此也常常受到责骂，有时甚至会挨老板的一记耳光。

松下仍然一如既往出色地工作着，并渐渐引起了老板五代先生的注意。在五代老板的关照下，松下把店里的大小各种活计都做了个遍，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

直至做起了自行车的推销工作来。

更不幸的事情来临了：11 岁时，松下的父亲因病重突然离开了人世。

没有父亲的孩子生活更加凄惨，但是父亲教育他要紧跟时代变化、敏锐洞察时代、做事情要认真努力、对自己人生要准确把握，这些话深深地烙在他的心里。

转眼间，松下父亲在五代自行车店已经工作 7 年，这时的他已经 16 岁了。五代老板也深深地喜爱着他，他和老板娘没有子女，所以，想将来把五代自行车店就交给松下打理，可这时的松下，已经有了自己的打算。

当时的日本正是电气事业大发展的时期，电气事业的前景，深深地吸引住了年轻的松下幸之助。而自行车行业在经历了短暂的辉煌过后却是每况愈下。

松下想：我不能再在自行车这个行业继续耗下去了！

于是辞职的念头就变得迫不急待了，最终，松下还是离开了五代自行车店。

辞职后，松下到一家电器工厂去谋职，这家工厂的人事主管看着面前的小伙子衣着肮脏、身体瘦小，觉得不理想，信口说：“我们现在暂不缺人，你一个月以后再来看看吧！”

这本来是个推辞，没想到一个月后松下真的的来了，如此反复了多次，人事主管只好直接说出自己的态度：“你这人脏兮兮的是进不了我们工厂的！”

于是松下立即回去借钱买了一身整齐的衣服穿上再次面试。负责人看他如此实在，只好说：“关于电器方面的知识，你知道得太少了，我们不能要你！”

不料两个月之后，松下再次出现在人事主管面前：“我已经学会了不少有关电器方面的知识，您看我哪方面还有差距，我一项项来弥补！”

这位人事主管紧盯着态度诚恳的松下看了半天才说：“我干这一行几十年了，还是第一次遇到像你这样来找工作的。我真佩服你的耐心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和韧性！”

正是松下这种不轻言放弃的精神，在主管的心目中形成了一种良好的印象，从而使他得到了这份工作。而正是这家公司成就了他的事业和人生。

松下有幸成了这家公司的一名员工，当了一名电灯公司的见习生，松下凭借着自己的聪明、勤奋好学，开始琢磨革新技术，技术提高地很快，三个月以后就被提升为领班了。后来又成为了一名检验员，也就是在这个时候，松下先生有了自己创业的想法。

这个创业的想法，是偶然更多的是必然！

一次，他在市场上偶尔听到几位购买东西的家庭主妇议论家庭用电器插头只能单用，很不方便，有多用插头就好了。松下幸之助听后灵机一动，萌生出新的想法，立即对正在采用的灯泡接头进行革新，并建议老板采用，但老板拒绝了。

遭到老板拒绝后，22 岁的松下幸之助就自己租了一间房子，开始制作双叉式灯泡接头。

当时，他手头只有不到 100 元的积蓄，且单枪匹马。没有周转资金，他把能当的东西都送进了当铺。他向原来同事的朋友借了 100 元，招来了自己的内弟井植岁男，拉了几个想做一番事业的年轻人，就在自己狭小的住处开了个小作坊，开始实践自己的梦想。

万事开头难！松下有了灯头插座的设计，却没有实际制造过。一开始，他连灯头外壳的原料是什么都不清楚，经过多方请教好不容易才弄清了灯头的制作方法，仅用了 4 个月时间，“松下电器具制用所”很快推出了“三通”电源插头新产品。

然而，再好的发明，没有市场的承认也是白搭。产品出来后，如何销售出去，给幸之助上了结结实实一课。他们拿上自己的灯头插座，到各个电器店去推销，很少有店家看好这种新产品，费尽口舌，走遍了大阪的店铺，只卖出去 100 多个，收入 10 元。初战受挫，使幸之助明白了经营的艰难。他只得让别人自谋生路，小作坊只剩下他和井植岁男两人。

天无绝人之路！正当松下幸之助一筹莫展时，他接到了一笔制作

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电风扇底座的订单，而且商家承诺只要做得好还会后续订货。松下和井植两人，开始没日没夜地赶做这个底座。这次终于成功了，一个月时间内，他们完成了首笔订单，赚了80多元利润。此后，持续做这种电风扇底座，使松下的生意慢慢有了发展。

正是这种经历，给幸之助后来的经营思想带来了极大的影响。初出道的第一笔生意，使他明白了市场承认和用户满意的重要性。任何发明，哪怕发明家本人怎样呕心沥血，市场和用户不买账，就意味着没有生路。

然而，灯头插座的努力也没有白花。没有插座的努力，就不可能带来电扇底座的订单。而电扇底座的收益，又盘活了灯头插座，使这一发明也真正投入生产并逐渐在市场上推广开来。

不久，倾注了幸之助心血的多用灯头插座大为走俏。他靠灯头插座积累了自己的“第一桶金”，这为日后的松下电器王国的万丈高楼奠定了第一块基石。

站住脚以后，松下幸之助开始计划“从事真正的电器设备的研究和生产”。1918年他在大阪市租了一处房子，创立了“松下电气器具制作所”。后来闻名天下的“松下产品”，就从这里启航了。

而命运的不公，又让他经历了两次世界大战，这对他刚刚起步的事业无疑是一种重创。

然而，仅凭100日元创建起来的松下公司，却凭借其超乎寻常的生命力和坚韧不拔的斗争精神，在恶劣的生长环境下不断成长、壮大、拓展。

他最拿手的法宝就是打破传统逆境求变、求新；他的领导艺术、管理思想超前于他的时代50年还多；直到20世纪末，西方管理学家和企业家才开始将他的管理思想运用到自己的企业运营中去。

他的成就超过了亨利·福特、山姆·沃尔顿、本田宏一郎等人，很快他就超越了自己的身份，从一个企业家蜕变成了一位教育家、领导者、哲学家。

他的企业被称为“日本的通用电气”，每年的营业收入达650亿美元。如今，松下幸之助已建立起拥有130多家工厂、地跨五大洲的“松

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下王国”，松下幸之助的遗产可达到2000亿日元以上。

松下幸之助通过对经营实践的总结和自己的感悟思考，提出了一整套经营哲学。他用自来水哲学比喻企业的使命，要求企业承担起消除贫困的责任；他提出的堤坝式经营，是避免企业周期性震荡、减少不确定性对企业冲击的指导思想；他提出的玻璃式经营，是管理活动公开化透明化的手段，以建立企业中的坦诚和信任。松下幸之助在人本理念上，结合日本实际有着创造性的发展。

松下幸之助对企业的思考，使他最终发展到对人类前景的关注。斗转星移，松下幸之助的具体做法可能会过时，但他的精神已经载入管理思想史册。

宗庆后：从“儿童营养不良”现象悟出“娃哈哈”

宗庆后（1945年— ）：浙江杭州人，中共党员，高级经济师，浙江大学MBA特聘导师。1987—1991年，任杭州娃哈哈营养食品厂厂长；1991年至今，任杭州娃哈哈集团公司董事长兼总经理。

2010福布斯全球富豪排行榜在纽约发布，中国大陆64名富豪中，娃哈哈集团董事长宗庆后，以70亿美元身价位列第一名，成为中国大陆首富。

2010春节长假，不少企业的老总都在尽情享受假期，而宗庆后却坚守在办公室，忙得不亦乐乎。不止是这个春节如此，23年来，宗庆后都是如此。

宗庆后说，在饮料市场上，实际上没有明显的消费淡季和旺季区分。“谁先下手，谁就能先抢占市场。”当别人都在放假的时候，娃哈哈却抓住每一秒的机会，第一次时间抢占了市场先机。

23年前，这位靠着14万元借款的校办企业创始人宗庆后，靠着艰苦创业，一手打造了中国最大的食品饮料生产企业——杭州娃哈哈集团有限公司，也正是因为坚持主业发展，一步一个脚印，使得宗庆后终于在23年后的今天登上了中国大陆首富之位。

1945年10月，宗庆后出生于浙江省杭州市上城区，共有兄妹5人，祖父曾是张作霖手下的财政部长，父亲在国民党政府当过职员。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时过境迁，解放后，宗庆后的家庭非常贫困，父亲找不到工作，全家只靠做小学教师的母亲的工资度日。

1963 年，初中毕业后，为了减轻家庭负担，宗庆后去了舟山一个农场，几年后辗转于绍兴的一个茶场。再后来，大批知青相继下乡，宗庆后可以说是知青中的先遣人员了。

在海滩上挖盐、晒盐、挑盐，在茶场种茶、割稻、烧窑，那时的宗庆后与其他任何一个年轻人一样，“脑袋里有过各种各样的梦想”，“总想出人头地，总想做点事情”。然而，在被命运之神遗忘的农村，宗庆后一呆就是足足 15 年。那时，逃避灰色生活的唯一途径，就是四处找些书来看。

1978 年，随着知青的大批返城。1979 年，宗庆后顶替母亲回到了杭州做了一所小学的校工。刚刚从下乡劳动的农场回到阔别了 15 年的杭州，宗庆后因为没有文化没有关系，只能在校办厂当业务员，推销文具、棒冰，这一干，又是 8 年。那时学生用品很廉价，2 分钱一块的橡皮，6 分钱一个的作业簿，每件只几厘钱的获利，但宗庆后不在乎这些，只要学校需要，随时都给送。

10 年里辗转于几家校办企业，依然郁郁不得志。待到他开始创业的时候，已经是一个 42 岁的沉默的中年男子。

1987 年，宗庆后带领 2 名退休教师，举债 14 万元，代销棒冰、汽水、文具，开始一分一厘的创业起家。当时这个校办经销部论规模，根本就达不到现在娃哈哈最低层批发部的规模。可正是凭着勤奋务实的干劲，人家代销部一年赚两三千，而宗庆后第一年就赚十万，第二年就达到了 100 万……

对多数人而言，42 岁已是到了被生活磨得心疲力竭、转而把人生愿望寄托到下一代的岁数了。在被命运遗弃了大半生之后，这一次宗庆后紧紧抓住了命运给予的一丝可能。像一个工作狂似的，风里来雨里去，骑着三轮车到处送货，似乎要把过去所有耽误的时光都追回来。

这是一段异常艰辛的岁月。企业又穷又小，什么都没有，中午十来个人蒸饭吃，还受人家的气。即便如此，有了人生寄托的宗庆后在工作中再没有感到过失落。大半世的消磨，余下的只能以夸父追日般

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的付出，以弥补往日所有的遗憾。

在送货的过程中，宗庆后了解到很多孩子食欲不振、营养不良，是家长们最头痛的问题。

为什么小小的“儿童营养口服液”能成功？ 宗庆后回忆创业史时说：“娃哈哈做营养液的时候，全国有38家企业生产营养液，但是我发现了一个市场空白点，就是儿童营养液！”

那个时候，爷爷、奶奶、爸爸、妈妈追着喂食的情景几乎日复一日地在每个家庭上演。 宗庆后说：“因此我选择了‘促进儿童食欲’作为进入点。”而当时，其他营养液生产企业没有一家注意这个即将浮出水面的巨大商机，给娃哈哈留出了极大的市场空当。

1988年，宗庆后率领这家校办企业借款14万元，组织专家和科研人员，开发出了第一个专供儿童饮用的营养品——娃哈哈儿童营养液。

“当时我感觉做儿童营养液应该有很大的市场。”填海时形成的坚毅性格让宗庆后决定抓住这个机遇搏一把，此时的他已经47岁，早错过了创业的最佳年龄。 面对众多朋友善意的劝说，宗显得异常固执：“你能理解一位47岁的中年人面对他一生中最后一次机遇的心情吗？”

开始，他们为别人加工口服液。 1989年，宗庆后成立了杭州娃哈哈营养食品厂，专门开发生产以中医食疗“药食同源”理论为指导思想、解决小孩子不愿吃饭问题的娃哈哈儿童营养口服液；靠着确切的效果，靠着“喝了娃哈哈，吃饭就是香”的广告，产品一炮打响，走红全国。 1990年，创业只有三年的娃哈哈产值突破亿元大关。

随着“喝了娃哈哈，吃饭就是香”的广告传遍神州，娃哈哈儿童营养液迅速走红。 到第四年销售收入达到4亿元、净利润7000多万元，完成了娃哈哈的原始积累。 发生在小学校园里的经济奇迹开始引起社会和各级政府的广泛关注。

1991年，娃哈哈儿童营养液销量飞涨，市场呈供不应求之势。 但即便如此，宗庆后依然保持着一种强烈的危机感：“当时我感觉如果娃哈哈不扩大生产规模，将可能丢失市场机遇。 但如果按照传统的发展思路，立项、征地、搞基建，在当时少说也得二三年时间，很可能会陷

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

入厂房造好产品却没有销路的困境。”宗庆后将扩张的目标瞄向了同处杭州的国营老厂杭州罐头食品厂。

当时的杭州罐头食品厂有2200多名职工，严重资不抵债；而此时的娃哈哈仅有140名员工和几百平方米的生产场地。摆在宗庆后面前有三条路：一是联营，二是租赁，三是有偿兼并。显然前两条路是稳当的，而有偿兼并要冒相当大的风险。但宗庆后最终决定拿出8000万元巨款，走第三条路。

娃哈哈“小鱼吃大鱼”的举措在全国引起了轰动，最初包括老娃哈哈厂的职工，都对这一举措持反对态度。宗庆后最终力排众议。“娃哈哈”迅速盘活了杭州罐头厂的存量资产，利用其厂房和员工扩大生产，三个月将其扭亏为盈，第二年销售收入、利税就增长了1倍多。

1991年的兼并，为娃哈哈后来的发展奠定了基础，也让宗庆后尝到了并购的“乐趣”。之后，并购几乎成为娃哈哈异地扩张的主流手段：到2002年底，娃哈哈已在浙江以外的22个省市建立了30个生产基地，2002年，娃哈哈共生产饮料323万吨，占全国饮料产量的16%。

1994年，娃哈哈投身对口支援三峡库区移民建设，兼并涪陵三家特困企业，组建了娃哈哈涪陵分公司，以成熟的产品、成熟的技术、成熟的市场，辅以雄厚的资金实力及娃哈哈固有的品牌优势，使涪陵公司一举打开了局面，产值利税连年快速增长，成为三峡库区最大的对口支援企业之一，跻身重庆市工业企业50强。

23年间，娃哈哈年均增长超过70%，累计实现营业收入1900亿元，上缴税金142亿元，企业总资产达到298亿，年产饮料1000多万吨，如果按照标准瓶装计算，娃哈哈每分钟都要卖出38000瓶饮料。

这样一个优秀的企业，很多人都想讨教经验，可宗庆后“吝啬”得就一句话：“专心主业、小步快跑、不断创新！”

23年间，宗庆后筑起一个饮料王国。目前，娃哈哈已经拥有员工近3万人，在全国29个省市建有57个基地近150家分公司，总资产达298亿元。和这些显赫的数字相比，娃哈哈的总部大楼显得格外“寒碜”：一个6层的小楼，大门并不气派，上面只有“娃哈哈”三个字。很难想象全国饮料业的老大，中国大陆首富，竟然是在这里办公。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如今十几年过去了，家长们在为孩子不愿吃饭而愁眉不展时，仍然会想起“喝了娃哈哈，吃饭就是香”的广告语。在营养液市场，娃哈哈虽然没有能够全面称霸，但却几乎吃掉了儿童这个消费断层。

1998年，娃哈哈推出“非常可乐”，将双脚扎根于广大的农村，以低价格切入，在单项产品上已逼近百事可乐在中国的销量。

从创业初期的“娃哈哈儿童营养液”到现在的“非常可乐”、“营养快线”等产品，在带给消费者口感享受、健康生活的背后，是高科技的支撑，娃哈哈的许多技术都是国内首创，为中国饮料业树立了丰碑：“国家星火科技二等奖”、“中国食品科学技术学会科技创新奖”、“国家级新产品”等奖项都是见证。

新产品对销售和利润的贡献率达到40%以上，保证企业连续11年领跑中国饮料行业。娃哈哈也因此被评为“中国企业自主创新100强”，董事长宗庆后被评为“中国企业自主创新十大人物”。

俞敏洪：“出国潮”催生“新东方”

俞敏洪（1962年—　）：1985年任北京大学外语系教师，1993年创办北京新东方学校，2003年成立新东方教育科技集团。现任新东方教育科技集团董事长兼总裁、民盟中央教育委员会副主任、中国青年企业家协会副会长、中华全国青年联合会委员。

1962年10月，俞敏洪出生于江苏省江阴市的一个小山村，在这里度过了贫穷而快乐的童年，也在这里形成了他质朴善良的秉性。

等到高中毕业时的1978年，中国迎来了全国第一次高考，结果俞敏洪英语才考了33分。他死心了，回到农村种地，但是母亲不死心。第二次参加高考，结果又落榜了。俞敏洪本已经彻底打算放弃高考了，但母亲又听说县政府正在办一个外语高考补习班，她硬是一个人千辛万苦找到了补习班的班主任老师，把老师感动得不得不收下了俞敏洪。

从城里回来的那天晚上，刚好下着大雨，母亲在回家的路上，摔在沟里好几次，俞敏洪一看到母亲变成那样，立刻就明白了——这条路必须走下去！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一年以后，俞敏洪终于走进了北京大学英语系。在拿到录取通知书那天，母亲一高兴，把家里的两头猪都给宰了，让全村人足足吃了两天。

但是，北大的校园生活却没有带给俞敏洪多少快乐。在北京大学的时候，俞敏洪是全班唯一一个从农村来的学生，开始甚至连普通话都不大会讲，英语更不用说了，听力更是不行。老师说他："你除了俞敏洪三个字能听懂外，恐怕什么也听不懂了！"结果老师把他从A班调到较差的C班。

在同学的眼里，俞敏洪属于那种沉默寡言被别人冷落的后进生。而北大的学习氛围却给了俞敏洪莫大的动力。为了改变自己的英语水平，他戴着耳机，在北大的语音实验室废寝忘食地练习英语听力。

但是，两个月过去了，不会说、听不懂的情况依旧没有改变。这时，俞敏洪果断地摆脱了北大的教学模式。他从书店里买了一套《新概念英语》，抱着录音机，钻到了北大的小树林里，开始了疯狂的学习。

俞敏洪杜绝了一切人情往来，也不去上课，一天十几个小时的狂听狂背，用他自己的话说，眼睛都绿了。结果，疯狂了两个半月之后，俞敏洪就能听懂任何人所讲的任何英语，他终于成了会听英语、会说英语的人。

这使俞敏洪毕业时，也有了教英语课的资本。

他认为这是生活在让他懂得如何在"绝望中去寻找希望"，从而主动地把握自己的人生轨迹。

但是，俞敏洪在北大教书的良好感觉并没有持续多久。改革开放第一轮出国潮开始了，出国几乎成了成功的唯一标志。同班同学和朋友中，大多去了美国和加拿大，徐小平、刘江、包帆一、王强……陆陆续续都走了，剩下了俞敏洪。到最后，连爱人都说他："没出息，别人都走了你还窝在学校走不了！"

带着各种各样的压力，俞敏洪一边在北大继续教书，一边向美国各大学申请奖学金。终于，美国的一所二流大学答应给提供3/4的奖学金。这意味着，他要靠北大每月的120元工资支付剩下的4万多元人民

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

币的学费。

为了短时间内筹措到4万元，俞敏洪开始了在北京中关村一带的民办外语培训部做兼职老师。

1990年秋天的一个傍晚，俞敏洪正在家吃饭，突然听到北大的高音喇叭里传来了他的名字。仔细一听，原来是北大对英语系教师俞敏洪的处分决定，处分理由是打着北大的名义私自办学，影响教学秩序。

这个处分决定连播三天，北大的有线电视连播半个月，处分布告在北大著名的三角地带橱窗里锁了半个月。北大曾经有过规定，对教师的处分是不公开的，因为教师要给学生上课，在学生面前最重要的是面子。第二天，俞敏洪走进了教师，学生一样的眼光告诉他，他在北大呆不下去了……

离开北大的第二天，俞敏洪的宿舍就被学校收了回去。他拖家带口，像打游击一样租了四五处房子，刚开始的时候租的是北大附近六郎庄农民的房子。后来搬到中科院一个公寓里，两家合住。一直到1993年底，俞敏洪有了点积蓄，才在青龙桥花了万把块钱买了一处农家院落，一家人才算有了栖身之所。

在北大离职后，为生计所迫，俞敏洪到社会上的英语培训班教书。很快，他发现，这些民办学校举办者或者是素质太差、或者是目光短浅，然而由于社会需求大，他们依然赚钱。因此，俞敏洪决定自己也办一所英语培训学校。

1993年11月16日，他在一间只有10平方米的小屋前挂上了“新东方学校”的牌子。

冬夜，俞敏洪拎着浆糊桶、骑着自行车穿行在行人渐稀的大街小巷和灯火点点的大学校园，张贴自己用毛笔书写的“托福”补习班广告。浆糊刚刷上去就成了冰。冷得实在受不了，他就掏出在怀里的“二锅头”抿上一口。

广告贴出去后，俞敏洪焦急地等待着。在等待的日子里，他开始了对过去英语教学的反思，对自己学习英语的经验的梳理。

在中国的教育体系里，英语一直被作为一门学问一门知识，而不是作为一种交流的技能。教学过多地注重语法分析，学习以考试为目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的，学生将主要精力放在课文分析和死记硬背单词上，而不注意表达技能的训练。“哑巴英语”成为一种普遍现象。这样的教育是种失败的教育，他不想再重蹈覆辙。

苦苦等了10天后，俞敏洪终于等来了两位报名者。第一期补习班结束后，俞敏洪贴出了免费举办“托福”补习班的广告。

免费的号召力量是巨大的，北京图书馆1000人的大礼堂，一下子来了3000人，窗台上、走廊上、走廊外的台阶上，挤满了前来听讲的人。俞敏洪只好把课堂挪到礼堂外的操场上。在操场昏暗的灯光下，俞敏洪他站在台阶的一个垃圾桶上。他充满活力与激情的演讲、他旁征博引的风趣幽默、他记忆词汇的独特方法与技巧，令听者耳目一新。站在寒风中，俞敏洪激情洋溢地讲了两个小时，学员们情绪高涨地听了两个小时，没有一个人中途退场。一位学员将自己的棉大衣脱下来轻轻地披在他的身上。

当俞敏洪在雷鸣般的掌声中走下讲台时，他的眼睛湿润了。

创办新东方初期，一个十分炎热的夏天，他每天上十节课。由于上课条件简陋，没有空调，教室里奇热难熬。学生是一边不停地擦汗一边上课，由于持续多天的高温，俞敏洪担心学生会中暑，就拿一些冰块让学生们用毛巾包起来放在额头上降温。这样的情形持续了十多天，他非常着急。

一天下午，天突然下起了瓢泼大雨，他冲出教室嘴里喊着：“我的学生有救了！”然后站在院子里号啕大哭。

一批又一批怀抱出国梦的学员走进“新东方”。他们在这里学到的不仅仅是学习方法和考试技巧，俞敏洪创造的“激情式教学”还在潜移默化中给了他们终生受益的精神财富。

俞敏洪还告诉他的学生：“虽然绝望是大山，希望是石头，但是，只要你能砍出一块希望的石头，你就有了希望！”

于是，便有了“新东方”独特的校训：艰苦奋斗，奋发进取，从绝望中寻找希望，人生终将辉煌！

这个时候的俞敏洪，已不是那个只想赚点钱就出国留学的俞敏洪，他终于在绝望的大山中砍出了一块希望的石头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1995 年，从全国各地走进“新东方”的学员达到一万多人，他编写的《GRE 词汇精选》被大学生们称为出国留学考试的“红宝书”，几乎人手一册。他办的“托福”班、“GRE”班，四六级英语考级辅导班声名远播。

这是俞敏洪在北大的教师生涯中是从未有过的经历。每做一分钱的媒体广告，就是通过学生们的口口相传，“新东方”在京城名声鹊起，并获得空前成功。

俞敏洪刚结束他横穿北美大陆的游说回到北京，徐小平就从加拿大飞回来了。不久，王强、包凡一、杜子华、何庆权、胡敏也回来了……“新东方”迅速聚集起来了一批从海外归来的留学生。

俞敏洪的远见卓识带来的是一场轰轰烈烈的学习革命。

王强推出了他的美国口语教学法，总结出了学习美国口语的 6 大技巧。

杜子华则开创了中国首家英语电影听说班，为准备出国的留学生找到了一条培训口语、听力和语感，了解西方文化和生活的最佳途径。

包凡一创办了英语写作中心。

1999 年，当国人大多不知“雅思”为何物时，胡敏创办了雅思考试培训部，如今已成为国内规模最大的雅思考试培训基地。

有着丰富人生阅历的徐小平办起了新东方出国留学咨询部，为找不到人生定位的青年进行人生策划和设计，使许多处在迷惘中的青年找到了方向。

这场学习的革命，带来的不仅仅是对传统教学观念的冲击和反思，它还带来了教学模式和教学方法的创新。俞敏洪的“激情式教学”；王强的“美语思维”课；江博的“英语教学麦当劳模式”；杨继在教学中对表演艺术的引进；宋昊创造的极具特色和魅力的“宋氏教学语言”……这一切，组成了一个丰富多彩的世界，使“新东方”成为下个充满了挑战，充满了活力和魅力的地方。

目前，新东方教育科技集团在全球拥有二十所新东方学校、两家专业研究机构、五家子公司及北美分公司，业务涵盖教育培训、教育研发、图书杂志音像出版、出国留学服务、职业教育、在线教育、教育软

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

件研发等多个领域。截至目前，已累计培训学员达三百万人次。据不完全统计，在海外各大名校就读的中国留学生中有70%来自新东方。

成功之道

机会就在你身边

一些人的商业敏感来自耳朵，一些人的商业敏感来自眼睛，还有一些人的商业敏感来自于自己的两条腿。

北京人都很熟悉什刹海边那些拉洋车的，这些人都是一个叫徐勇的年轻人的部下。1990年，爱好摄影的徐勇出版了一本名叫《胡同101像》的摄影集，有对中国民俗感兴趣的外国朋友看到这本影集，就开始请徐勇带自己去胡同参观，讲解胡同文化历史。徐勇立刻意识到这里有机会。不久他的以北京“坐三轮逛胡同”为主题的旅游公司办了起来。当初徐勇将自己的想法告诉朋友和家人的时候，几乎遭到了所有人的一致反对：北京可看的东西太多了，故宫、长城、颐和园……哪一个不比胡同更吸引人？政府有关部门当时也不看好他的主意。现在，徐勇的“胡同游”却日进斗金。

陈志平被誉为“废布王”。当年，陈志平在南亚的一家纺织厂打工。这家工厂经营困难，老板有意卖掉工厂。而一段时间以来，陈志平在看报纸时发现一条重要的信息：年过80岁的王太后反复住院。他敏锐地感觉到太后的时日不多。按照那个国家的习俗，一旦太后逝世，全国的臣民都得穿黑色丧服。他发现了商机。

于是，陈志平就找到老板，表示自己想买下纺织厂。老板问他从哪弄那笔钱。陈志平说：“我一年后还你，到时连本带利一齐还。”老板答应了他的要求。接手工厂后，陈志平并没有马上组织生产，只是把仓库里堆积如山的废布全都染成黑色。他还以极低的价格到别的纺织厂收购废布，条件还是：一年后付款。陈志平把所有的废布染黑。不久，太后去世。陈志平的黑布倾销一空。他买下了纺织厂，还清了所有的欠款，手头还有很多流动资金。

这样的故事还有很多。

1989年，在山城重庆开着一家小五金杂货店的夏明宪，忽然发现来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

买水管接头的人多了起来。他觉得很奇怪。后来一打听，才发现是一些先富起来的山城人，为了自身和家庭财产的安全，开始加固家里的门窗。夏明宪发现这个秘密后，立即意识到自己的机会来了。他马上租了一个废置的防空洞，买来相应的工具，刨、锯、焊、磨地干了起来。一个多星期，他就做了20多扇“铁棍门”，赚了一大笔钱。后来顺着这个思路不断发展，就有了现在的“美心防盗门”。后来，“美心防盗门”与“盼盼防盗门”一起，成为中国防盗门行业两块响当当的品牌。

这是一些再普通不过的故事，却昭示了一个深刻的道理：那就是在漫漫的人生旅途上，机遇无处不在！

人们常说，机遇是给有准备的人。这话自然不错，但更多的机遇需要你有发现的眼睛、敏感的神经和丰富的生活积累。如果没有一双慧眼，即使机遇摆在你的面前，你也未必能够发现，能够抓住。一个平凡的人的成功，就在于他发现并且抓住了机遇。

人生感悟

抓住“缺陷”做文章

北京人说一个人不懂事，会说他“没有眼力劲儿”，意思是看不出好歹。其实，面对每天在眼前溜来溜去的商业机会，有几个人是“有眼力劲儿”的？

有两个南方商人，他们各自带了一大批雨伞到北方去卖，因为南方的伞质量好而且便宜。可到了北方，他们渐渐发现，北方人很少用伞，因为那里的天气常年干旱少雨，两个商人都陷入困境。

一个月后，两个商人在回家的路上相遇，一个垂头丧气，另一个却志得意满。

“看你这样子是把伞都卖了，赚了不少的钱？”

“是啊，都卖了！”

“北方不常下雨，谁用雨伞啊，我都为此而破产了，你是怎么卖掉的？”

“伞还是那些伞，我只是卖的时候把所有‘雨伞’都改成了‘阳伞’，伞可以挡雨，难道就不能遮阳吗？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后一个商人在没有机会的地方用心发现机会。

张维仰是深圳市东江环保股份有限公司董事长，这家公司是国内第一家在香港上市的民营环保企业。1987年以前，张维仰只是深圳市城管部门的一个普通员工。一天，深圳蛇口的一家外资企业找到深圳市城管部门，提出以每吨500港币的高价，请求帮忙处置其公司产生的工业垃圾。城管部门派人拉回来两三吨废物，却不知如何处理。一位工作人员将这些垃圾拿到实验室化验，发现废物中铜的含量很高，经过技术手段加以综合处理，可以制成广泛应用于工业和农业的化工原料硫酸铜。这件事当时谁也没有留意，却被旁边的张维仰默默记在了心里。

不久，张维仰辞职创业，从为深圳企业处理垃圾做起，后来发展到垃圾的无害化处理和变废为宝。当时适逢国家大力倡导环保，张维仰好风凭借力，一下子便发达了起来。应该说，当时这个机会摆在张维仰的每一个同事面前，大家机会是均等的。但最后只有张维仰抓住了这个机会，因为他的商业感觉更好，再辅之以强大的行动力，所以，他能够最后胜出毫不奇怪。

很多人能赚到钱不是出自偶然，而是源于他的商业敏感。

陈索斌是一个“海归”，在美国留过学，有经济学硕士的头衔。陈索斌所学与蜡烛无关，在创业之前他亦从未与蜡烛行业有过任何接触。为什么他会选择时尚蜡烛作为自己的创业方向呢?

原来1993年的一天晚上，陈到一位朋友家中谈事，突然遇到停电，朋友的妻子赶紧找出一截红蜡烛点上，烛光下红彤彤的蜡烛一股股地冒着黑烟，忽明忽暗。朋友的妻子在旁边抱怨说：“如今卫星都能上天了，怎么这蜡烛还是老样子，谁要是能捣鼓出不冒黑烟的蜡烛，说不定能得个诺贝尔奖什么的！”就是这样一句话触动了陈索斌，于是不久就有了“金王”。再不久，“金王”成了中国的“时尚蜡烛之王”。随着“金王”的成功，陈索斌自然而然也就成了亿万富翁。

对蜡烛黑烟的抱怨，相信不只陈索斌一个人听到过，为什么只有他抓住了这个机会呢？这只能归结于陈索斌比一般人更为强烈的商业敏感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“小生意”里有大财富

经常听到一些想创业的朋友这样抱怨：“别人机遇好，我运气不好，没有机遇！”、“我要是早几年做就好了，现在做什么都难了！”

这都是误解，机遇无处不在，就看你能不能识别它。

比如，修自行车是一个不起眼的小生意，但是在上海，有个叫朱耀清的人，就把修自行车做成了一个很好的创业项目。朱耀清原来是上海永久股份公司的下岗工人，97年下岗后走创业之路，开始就是2000元起的家，最早在上海复旦大学开了个自行车修理店，由于技术好服务好价格公道，很受师生的欢迎。第一个月就赚了一千块，三个月后，又在另一个大学开了一个自行车维修点。后来他先后在上海十多所高校建立了自行车维修项目。就这样一个只有中专文化程度的下岗工人，不仅仅自己创业当了老板，还带出了54个小老板，几年前他在上海买100多万元房子时感叹：“如果自己在国有企业上班，可能一辈子也买不起这样的房子！”

近年来，就业压力越来越大，专家指出，以创业带动就业，创业实现就业才是解决就业难的一大关键。因此，在中国出现了小生意的创业模式，主要体现为加盟创业的形式，这也使得创新招术层出不穷，各色项目红红火火。

最近，在市场上，一种特殊的蚊帐“梦之源空调蚊帐”就是一种创新的产品，作为卧室用品，它能在提供极佳的防蚊效果的同时，还能像空调一样提供凉爽的空气。据透露，这一优秀项目上线一周时间内，就有近百加盟商在开店筹备中了。

古人说：“聚少成多，聚沙成石”！纵观历史上的成功商人，大多无不是从小生意做起，一步步成为商业巨头的。

浙江人擅于将小生意做成“大蛋糕”的本领是出了名的。

来自浙江的陈建飞，1999年开始生产鼠标垫。由于当时竞争不是很激烈，没过几年，他的鼠标垫就占领了国内三分之一的市场份额，年产值近一千万元，成为当时国内最大的鼠标垫生产企业。如今小小的鼠标垫也被玩出了大花样，公司正在大力拓展产品外延，开发杯垫、桌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

垫等，在“垫”领域做足文章。

陈建飞自有他的生意经：做生意不要用蛮劲，而要使巧劲！例如当别人都在做服装生意时，你可以去做纽扣生意。当别人都在做餐饮生意时，你可以去做筷子生意。

善于见缝插针，捕捉热门生意中的冷门商机。

经济愈发达，社会愈进步，人们的需求就愈细化。事实上，大市场之间一定存在着大企业无暇顾及的缝隙市场，它非常合适小本经营；因此，小额投资者应该跳出固有的狭窄的思维模式，从更长远的时空上把握市场运作规律，独辟蹊径，致力于经营人无我有的商品和服务，巧占市场盲点。

俗话说“三分利吃饱饭，七分利饿死人！”有时虽然利润微薄，但轻易在价格上形成优势，从而靠销量占优势来补充价格上造成的损失。

小本生意虽然本钱少但是利润可不少，掌握好小本生意的赚钱技巧，也可以赚个盆满钵满。小本生意经营有一个明显的优点就是“船小掉头快”，只要经营者时刻保持清醒的脑筋，及时对市场变化作出灵敏快捷的反响，抢先抓住稍纵即逝的商机，一定能够实现小本大利。

关注冷门、另辟蹊径

有位年轻人乘火车去某地。

火车行驶在一行荒无人烟的山野之中，人们一个个百无聊赖地望着窗外。前面有一个拐弯处，火车减速，一座简陋的平房缓缓地进入他的视野。

也就在这时，几乎所有乘客都睁大眼睛“欣赏”起寂寞旅途中这特别的风景。有的乘客开始窃窃议论起这座房子。年轻人的心为之一动。

返回时，他中途下了车，不辞辛劳地找到了那座房子。主人告诉他，每天火车都要从门前“隆隆”驶过，噪音实在使他们受不了，房主很想以低价卖掉房屋，但多年来一直没有人问津。

不久，年轻人用3万美元买下了那座平房，他觉得这座房子正好处在转弯处，火车一经过这里时都会减速，疲惫乘客一看到这座房子精神

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就会为之一振，用来做广告是再好不过的了。

很快，他开始和一些大公司联系，推荐房屋正面是一面极好的“广告墙”。

后来，可口可乐公司看中了这个广告媒体，在3年租期内，支付年轻人18万美元租金……

很多时候，我们不怕没机会，就怕没眼光。

大家都知道牛仔裤的发明人是美国的李维斯。当初他跟着一大批人去西部淘金，但途中一条大河拦住了去路，许多人感到愤怒，但李维斯却说“棒极了！”他设法租了一条船给想过河的人摆渡，结果赚了不少钱。不久摆渡的生意被人抢走了，李维斯又说“棒极了！”，因为采矿出汗很多饮用水很紧张，于是别人采矿他卖水，又赚了不少钱。后来卖水的生意又被抢走了，李维斯又说“棒极了”，因为采矿时工人跪在地上，裤子的膝盖部分特别容易磨破，出而矿区里却有许多被人掉弃的帆布帐篷，李维斯就把这些旧帐篷收集起来洗干净做成裤子，销量很好，“牛仔裤”就是这样诞生的。李维斯将问题当作机会，最终实现了致富梦想，这得益于他有一种乐观、开朗的积极心态。

著名成功学大师拿波伦·希尔说，“一切成功，一切财富，始于意念！”

一个想创业的朋友，如果你暂时还没发现机会或抓住机会，你不要怨天怨地怨别人，先想一想自己的态度是否积极？思想观念、思维方式是否正确？

2003年，非典在社会上引起了一阵恐慌，很多地方的体温计都脱销，市民有钱也买不到，非常着急。小智立即意识到：这是个绝好的赚钱机会！他查到了江苏某县仪器厂有体温计现货出售。于是，他立即用电子邮件和该厂销售部取得联系，经过讨价还价，和厂方达成了购货意向。四天后，厂家用快件发来了16000支普通水银体温计和1000支电子体温计。

当时，全市只有小智手中有体温计现货。虽然物以稀为贵，所以1万多支体温计很快销售一空。他净赚了2万块钱，又为防非典作了贡献。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章 经营人脉 利用资源

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有资源，何谈起家？ 白手者没有任何资金，那么资源就对于白手起家起着一个决定性的作用。

这个资源，就是人际关系，俗称人脉。

在茫茫的人海中，个人是沧海一粟，显得那么平凡、那么渺小。因此，常常力不从心，很难去实现自己的事业和夙愿；而借助各方面的人脉资源，会使我们如虎添翼。

上班族的一个优势，就是可以充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系进行创业，这样就大大减少了创业风险。

创业不是引“无源之水”、栽“无本之木”。 每一个人创业，都必然有其凭依的条件，也就是其拥有的资源。 一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。

一位年轻人，原来在北京一家大的电脑图像制作公司工作，在工作中与很多小的电脑图像公司、报社、杂志社、电视台、电视节目制作公司建立了关系，积累了人脉。 时机成熟后，这位年轻人辞去了原来的工作，自己成立了一个电脑图像工作室。 因为相当于原来工作的延续，无缝衔接，这位年轻人几乎没有冒任何风险，便踏上了成功之路。现在，这位年轻人的工作室生意很红火。

但是在这方面要注意的是，不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序搞颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能会受到法律的制裁。 另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业而影响主业。

创业者的人际资源，按其重要性来看：

第一是同学资源。 现在社会上同学会很盛行，仅北京大学，各种各样的同学会就不下几十个。 据说其中有一个由金融投资家进修班学员组成的同学会，仅有200余人，控制的资金却高达1200个亿，殊为惊人。 赫赫有名的《福布斯》中国富豪榜中，南存辉和胡成中就是小学

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和中学时的同学，后来两人合伙创业，分家以后，分别成立正泰集团和德力西集团。

与同学相似的，是战友；可以与同学和战友相提并论的是同乡。共同的人文地理背景，使老乡有一种天然的亲近感。

第二是职业资源。主要包括项目资源和人际资源。充分利用职业资源，从职业资源入手创业，符合创业活动“不熟不做”的教条。据调查，国内离职下海创业的人员，90%以上利用了原先在工作中积累的资源和关系。

第三是朋友资源。“在家靠父母，出门靠朋友”、“多一个朋友多一条路”是至理名言。朋友尤如资本金，对创业者来说是多多益善。一个创业者如果不能交朋友，没有几个朋友，肯定只有死路一条。

人脉网络越庞大，做起事来越方便。每个人在成功的大道上，都希望借助人脉尤其是那些掌握权势的大人物的“东风”，扬起自己的“风帆”，在事业发展的道路上乘风破浪，扬帆远航。

经典案例

希尔顿：让住过希尔顿酒店的人再次“回家”

唐拉德·希尔顿（1887年—1979年）：举世闻名的旅店大王，是曾控制美国经济的十大财阀之一。美国希尔顿饭店创立于1919年，在不到90年的时间里，它从一家饭店扩展到100多家，遍布世界五大洲的各大城市，成为全球最大规模的饭店之一。

1887年圣诞节那一天，希尔顿出生在新墨西哥州一个名叫圣安东尼奥的小镇上，他是家里的第二个孩子。

希尔顿的母亲是当地一位富商的女儿，沉静美丽，深深信奉祷告，她把这种信仰传给了她的8个孩子。他的父亲格斯·希尔顿是挪威移民的儿子，开了一个小杂货店；父亲十岁时随全家从挪威移民到美国的爱荷华州。他是一个精力充沛又十分勤劳的人，他常说：“快乐的万能钥匙就是工作！”

一般人认为逢年过节出生的人命运会好，但是圣诞老人似乎并没有给希尔顿和他的家庭带来特别的好运气，父亲起早贪黑，整天东奔西

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跑，为养家糊口、积攒家业而疯狂地工作着。母亲担当起繁重的家务，为把8个子女抚养成人，白发过早地爬上了她的额头。

家贫万事忧！这么穷困的希尔顿，是怎样从艰难走向成功的呢？

父母是孩子最好的导师！原来，希尔顿的成就来自父母谆谆教导和家庭的熏陶。希尔顿那笃信宗教、善良的母亲和为人诚实勤恳的父亲，对他的成长和日后的成功影响很大。

希尔顿和他的兄弟姐妹们一样，刚会走路父亲就给他一些事情让他去做。而他从不逃避劳动。他还未上学时，父亲就叫他到畜栏工作——这个工作对从小培养孩子独立性多么重要啊！

一天早晨，太阳刚刚露面，父亲就出现在房门口，把大约有儿子身高两倍的草耙交给儿子，并用愉快的声调说："你可以到畜栏里工作了！"

7岁时，希尔顿在姐姐的监护下开始步行上学，学校是在家乡只有一间教室的土坯砖校舍的小学。上学以后，小希尔顿做家里的助理店员，是学徒，并按月发薪。

13岁时，希尔顿到阿尔伯克基的高斯军事学院读书。到了夏天，绝大部分孩子都回家去度假，而希尔顿则回家去工作。他在自家的店铺站柜台，月工资为5美元。

秋天，他被送到一个更大的军事学院新墨西哥军事学院念书。希尔顿觉得这完全是在浪费时间，他认为他所想知道的一切，在家里都能慢慢学到。但母亲坚持让他上学，她认为希尔顿所需要的是打好一个扎实的基础。学期结束时，希尔顿照旧回家工作，他已经不是学徒了，一月的工资达10美元。

忙碌了一个夏天，希尔顿又被送到圣菲的圣米切尔大学，因为他的母亲希望他能受到"一年全面的宗教教育"，她觉得在圣菲希尔顿会得到这样的教育。事实也的确如此。虽然希尔顿上过这几个学校，但都没有上多长时间。学校之外的时间，他一直跟着父亲经营家中店铺。

15岁的一天，小希尔顿成功地和一位难缠的西班牙老妇人杀价，卖出了一双鞋，他显露的天赋得到父亲的赞扬，月薪便提高到15美元。

少年希尔顿与其他姊妹在假期里一直帮家里站柜台或推着货物沿街

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

兜售。就这样，在全家人辛勤劳作下，商店的生意日益兴隆。

父亲对待工作兢兢业业、一丝不苟，这种精神深深渗透在希尔顿的心里。而小希尔顿边读书边在父亲的店里工作的经历，养成了勤勉和善于经营的本领。

16 岁那年，小希尔顿告诉父母，他不想再去学校读书了。母亲没有提出异议，父亲也同意了，并说：“好吧，我想你已经够格当一名正式职员了，月薪 25 块钱，干吧！”

于是，他跟着父亲学着做生意，也学着做人。父亲的忠诚、坦率和对人们善意的爱感染着他，使他日趋成熟。

正因为父母从小对他的独立教育、家庭摆脱贫困辛勤努力的历经，为小希尔顿日后的创业打下了坚实的基础。

“要想放大船，必须先找到水深的地方！”父亲的话总在耳边想起，希尔顿最终决定走出家乡，创立自己的事业。

这一年，他身上只有 5011 美元。他以这 5011 美元起家，艰苦奋斗，历尽磨难，几度在破产的边缘却毫不怯步，终于把旅馆开遍美国及世界各地，成为世界闻名的“旅店大王”和亿万富翁。

当希尔顿的资产从几千美元奇迹般地增值到几千万美元时，他曾欣喜而自豪地把这一成就告诉了母亲。

然而，母亲却淡然他说：“依我看，你跟从前根本没有什么两样，你必须把握更重要的东西——除了对顾客诚实之外，还要想办法使来希尔顿旅馆住过的人还想再来住，你要想出一种简单、容易、不花本钱而行之久远的办法去吸引顾客，这样你的旅馆才有前途！”

母亲说的办法到底是什么呢？

希尔顿百思不解，苦苦思索……

为了找到一种具备母亲所说的“简单、容易、不花本钱、行之久远”四大条件的办法，希尔顿逛商店、串旅店，以自己作为一个顾客的亲身感受，终于得到了答案——微笑服务！

只有它才实实在在地同时具备母亲所提出的四大条件。同时，他一贯坚持的用人之道和经营风格，足以保证员工的笑容是真实的、发自内心的。

希尔顿要求每个员工不论如何辛苦，都要对顾客投以微笑，即使在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

旅店业务受到经济萧条的严重影响时，他也经常提醒职工记住："万万不可把我们心里的愁云摆在脸上，无论旅馆本身遭受的困难如何，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光！"

1930 年是美国经济最萧条的一年，工厂倒闭、工人失业，85% 的民众靠社会救济金维持生计，哪有闲钱去住酒店。因此，全美国 80% 的酒店关门打烊，熄火休息，转让出售的广告几乎遮盖了酒店的大门和橱窗。希尔顿酒店也是一年接一年地亏损，一度达到欠债 50 万美元的境地。面对此情此景，希尔顿召集留下的部分管理人员研究对策，寻找摆脱困境的良方。有人建议降低床位费，有人提出提高饭菜档次，还有人推出了添置一流设备……

面对五花八门的方案，希尔顿却提出"经营微笑"的独特思路。希尔顿告诉管理人员和员工，酒店只有一流的设备而没有一流的微笑，客人会认为我们提供的服务是欠缺的、不完美的。生活中缺少了微笑，犹如花园没有阳光，所以，希望大家思考一下，如何"经营微笑"的具体方略。

虽说"经营微笑"一词对希尔顿的员工来说是第一次听到，经营思路、经营举措也是个盲区，但他们虚心接受希尔顿的"培训"。满怀自信，微笑常挂在脸上的希尔顿向员工呼吁："目前，我们正值酒店亏损时期，为了将来能有云开雾散的一天，请各位千万别把愁云挂在脸上。请记住，希尔顿酒店的全体员工不是在经营酒店，而是在诚心、精心经营微笑，笑里藏着美金，笑里孕育着日出和鲜花！"

在"微笑经营"的具体措施上，希尔顿制订出了一套完整的步骤和规则。例如，他们根据只有发自内心的微笑才是诚恳的和可亲的这一心理印象，首先培养员工热爱酒店、把客人当亲人的思想感情；其次，把微笑及态度和蔼、语言温馨、举止规范礼貌等素质纳入量化考核，实行奖惩制度，把"微笑"这个"软件"提高到比任何"硬件"都重要的位置予以呵护。

面对经济大萧条的现状，大多数美国人愁云满面，对前途迷茫和失望。因此，微笑成了 30 年代美国大地上最为短缺的"精神产品"。希尔顿正是发现了这一商机，把酒店当作出售微笑的市场，采取迂回曲折

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的曲线救国方案，让希尔顿酒店处处绽放微笑的花朵，成为美国人恢复自信、安慰灵魂、寻求寄托、感受亲切的家园。

从一家扩展到70多家，从5000美元发展到数十亿美元，名声显赫于全球的美国希尔顿酒店，半个世纪以来，不论经济如何波动，但它的生意都长期火爆，财富增加直线攀升，稳坐世界酒店业“大哥大”位置。当有人探询其成功的秘诀时，希尔顿微笑着说：“经营微笑”！

微笑是一种天然资源，它给人留下的是宽厚、谦和、亲切的印象，表达出的是对顾客的理解、关爱和尊重。微笑不需要投资，但微笑的价值是无限的，微笑可以增加利润，微笑更能创造成功和奇迹。

事实上，在那些纷纷倒闭的只剩下20%的酒店中，只有希尔顿酒店服务员的微笑是持久的、诚恳的、美好的。微笑宛如阳光，人人向往阳光，由此不难想象，希尔顿酒家被顾客光顾的情景了。

经济萧条刚过，希尔顿酒店集团率先跨入了新的繁荣时期，别人还在装饰酒店寻找客源的时候，希尔顿已是日进斗金的黄金旺季。

希尔顿缔造了一个全世界无可匹敌的“旅店帝国”，这个帝国跨越国界，在美国和其他国家大都市，共树起210座高楼大厦，在那里摆下数不清的装饰高雅的床铺，招徕数以亿万计的旅客。

在世界各地，“希尔顿”闪闪发亮的招牌、气势恢宏的建筑都是当地一道秀丽的风景线。在这个“帝国”的广阔领域内，有纽约市华尔道夫的阿斯托里亚大酒店、芝加哥的帕尔默招待所、佛罗里达州的“枫丹白露”、美国赌城拉斯维加斯的希尔顿大酒店和法兰明高大酒店，以及香港的希尔顿等，无一不是举世闻名。

那些经常来往于国际大都市之间的财贸界巨商，乃至国家首脑，都把下榻在希尔顿饭店作为一件幸事。也因为这样，唐拉德·希尔顿才成为饭店业、经济界的响亮人物、饭店业的巨子。

戴尔：在提供服务过程中与“上帝”成为朋友

迈克尔·戴尔（1965年—　）：戴尔公司创始人、董事长。戴尔以1000美元起家，34岁时就拥有250亿。

1996年，32岁的迈克尔·戴尔被《商业周刊》评为全球25位最佳

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业家之一。1998 年，美国《商业周刊》评出了该年度 100 名叱咤全球的巨人企业，戴尔公司被评为第一名，它不仅战胜了 IBM、康柏、惠普等巨型企业，就连号称软件大王的微软公司也屈居其后。在 1999 年 7 月 5 日出版的《福布斯》杂志中，戴尔以 165 亿美元的净资产名列全球第 7 大富翁。目前，戴尔的资产以平均每天 1000 万美元的速度增长。

迈克尔·戴尔是全世界公认的年轻首富，在华尔街，戴尔公司的股票一涨再涨。戴尔少年得志但不轻狂，他运作出来的企业，让很多世界巨腕心生佩服。

20 年前没有人把戴尔和他的戴尔公司放在眼里，可是今天，电脑业芯片大王英特尔的董事长葛鲁夫会主动约他共进晚餐，目的是向他讲解英特尔处理器的未来；而大名鼎鼎的比尔·盖茨会坐专机前来拜访，与他讨论戴尔公司刚刚萌芽的服务器生意到公司网址的所有事情。

迈克尔·戴尔，1965 年出生于美国休斯顿。父亲是牙医，母亲是经纪人，这使他从小就能有机会经常与许多中上阶层人士接触，也是从那里，他懂得了许多新鲜的东西，包括电脑。

戴尔怎样成为“IT 直销鼻祖”的呢?

也许，这个秘密只有他的家庭和父母知。

戴尔的父亲是一个集邮迷，母亲是股票经纪人。这使戴尔从小对价格这玩意儿就很敏感。

当迈克尔·戴尔还是 20 世纪 70 年代的一个孩子的时候，他的父母在饭桌上谈论的都是通货膨胀、石油危机一类的话题，这使他从小就对生意场发生了兴趣。

戴尔在他童年时候就已经显露出一些非同寻常的想法。

1973 年，有一次当只有 8 岁的迈克尔·戴尔在分类广告中看到一条消息说经过一种专门考试，只需通过一次简单的测试，就可以免除不必要的环节，直接拿到高中毕业文凭。

戴尔对此大感兴趣，为了多快好省地解决个人发展的文凭问题，小戴尔马上就拿起电话申请，满怀希望能直接进入大学。结果那家打广告的测试公司的人找上门来。连跳 9 级直接拿文凭的想法让家人感到吃

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

惊，以为这是一个恶作剧，但戴尔是认真的。小戴尔费了很大精力准备考试。当然，这样考试结果不言而喻，这件想一步登天的好事最后成了戴尔身上的一个大笑话，但是父母并没有因此而否定他。

不过，这个可笑的经历却深深影响了戴尔日后的商业操作理念。我们可从中看出他哲学的早期雏形：从起点到目标只有一条直线，距离最短，方向高度明朗！

这种着迷于消灭中间环节的个性，似乎可以解释为何以后戴尔会突发奇想，越过中间商直接向顾客销售电脑。

12 岁那年，戴尔进行了人生的第一次生意冒险——为了省钱，他不想再从拍卖会上买邮票，而是通过说服邻居把邮票委托给他，然后在专业刊物上刊登卖邮票的广告。出乎意料地，他赚到了2000 美元。这让戴尔第一次感受到“直接接触”的力量及收获，即没有“中间人”的好处。同时他体会到：如果有好的点子，绝对值得采取一些行动！

在尝到直接销售的甜头后，少年戴尔在稍大后的创业尝试中，把这一“直接模式”发挥得淋漓尽致。

接着，12 岁的戴尔用这赚来的 2000 美元购买了他自己的第一台个人电脑。时隔不久，他便按捺不住心中好奇的冲动，拆开了自己的电脑，试图弄清楚它是如何工作的。后来，戴尔又继续拆 IBM 的 PC 机。

不久，他注意到了商业用途更多的 IBM 个人电脑。他热切地学习一切有关电脑的知识，利用卖报纸所赚到的钱来购买电脑零部件，将电脑改装后卖掉，获取利益，接着再改装另一台。

这期间，他发现电脑的售价和利润空间很没有常规。一台售价 3000 美元的 IBM 个人电脑，零部件可能只要六七百美元就能买到。而且，大部分经营电脑店的人不太懂电脑，并不能为顾客提供技术支持。而他当时已经买进了一模一样的电脑零件，并把电脑升级后卖给认识的人。

于是，戴尔到批发商那里将积压的 PC 机以批发价买回，再买来内存、Modem、磁盘驱动器及更大的显示器。之后，将这些机器进行升级，使其有更多内存和磁盘驱动器，然后在当地报纸上登出广告，以低于零售价 10%至 15%的价格出售。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

戴尔明白：只要自己的销售量再多一些，就能够跟那些电脑店去竞争！ 因为没有中间商，所以自己改装的电脑不但有价格上的优势，还有品质和服务的上的优势，即能够根据顾客的直接要求提供不同功能的电脑。

他开着卖报纸赚钱买来的白色宝马车，后座载着三部电脑，成为得克萨斯大学一名“另类”的大一学生。

16 年以后，戴尔不仅做个人电脑生意，还做服务器和工作站、互联网工具生意。 戴尔公司的销售收入已达 260 亿美元。

不久，他认识到电脑将成为 20 世纪最重要的工具，自己正在面临一个很大的机会。 当时，电脑界包括苹果电脑和 IBM 等所有的大厂家都选择通过经销商来销售电脑，但迈克尔 · 戴尔则想凭借直接销售这种更有效率的方式，为顾客提供更好的价值及服务。

在为顾客提供服务的时候，戴尔尽量为顾客着想、替顾客解忧、倾听顾客需要、让产品与服务贴近顾客；这样，戴尔与他的顾客就成为了好了朋友。

1984 年 1 月 2 日，戴尔在奥斯汀以每月付一次租金的方式租了个只有一个房间的办公室，开设了自己的公司，命名为“戴尔计算机公司”。 雇用了他的第一个职员：一个 28 岁的经理替他管财务搞管理。他抓起一只装比萨饼的空盒子在反面画了个戴尔公司第一幅广告的草图。 一个朋友再把它画在纸上，送到报社去刊登。

迈克尔仍然专门从事直接向用户销售 IBM 公司的个人电脑业务，并按顾客要求附加特定的功能。 当订单一来，他就到处采购合用的零件装配每一台有特殊要求的电脑。

头一个月，戴尔销售额就达 180000 美元，第二个月则上升到 265000 美元。 迈克尔几乎没有留意到新学年又开始了，因为他的事业蒸蒸日上，每月就要售出一千台个人电脑。 他搬进了较大的场所，雇用了更多的人员。

这种模式起初被认为太过初级，只是通过组装便宜的电脑并通过电话销售出去，没有什么技术含量。 但事实上，仅仅 8 年后戴尔就进入了《财富》500 强，那年他 27 岁，也是《财富》500 强历史上最年轻的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一位 CEO。公司的销售规模增长了十多倍，达到了 180 多亿美元，股价上涨了 36000%。

这年 5 月，戴尔决定暂时休学，之后休学变成了辍学。此时，戴尔公司电脑的年销售额已达七千万美元。

戴尔改变了世界企业运行模式，戴尔唯一的营销策略，就是全力推行甩掉中间商的直销方式，成为一个不生产零件只搞组装的商人，其根本诀窍就是把原来的中间商的利益归为己有。

戴尔认为，最小库存就是降低成本；第二，不找中间商更能降低成本；第三，让产品与服务贴近顾客。其结果就产生了一种新的经营方式，即不同于外包的虚拟整合方式：直接掌握供应商信息，确定标准、协调供应商关系，为顾客创造最大价值，实行接订单之后投产的生产模式。为此，戴尔下决心让员工花费 40%的时间去与顾客在一起。

在闯入商海的第一年，他的公司营业额就超过了 600 万美元，这些钱全部是从出售计算机中赚来的。22 岁的他被美国学院企业家协会评为该年度“青年企业家”。

戴尔用不断下调的价格震撼了 PC 行业，给竞争对手沉重打击，超越惠普成为全球 PC 行业领军者。公司还逐渐偏离了 PC 的轨道，进入服务器和储存器、无线产品、升级服务、软件外围产品、打印机等领域。

“摒弃存货、倾听顾客需要、坚持直销”成为戴尔成功的三大黄金法则。“你不得不承认戴尔做的事无人能比，”GE 前任 CEO 杰克·韦尔奇说：“没有人能像他那样把成本、质量和服务平衡到最佳处！”

1996 年，戴尔公司的在线销售开通，客户可以通过互联网直接订购产品，戴尔也成为了“IT 直销鼻祖”。这一商业模式迅速改变了 PC 公司的格局，几年后戴尔公司跃居全球五大 PC 公司第二位。在美国、英国市场上排第一。

之后连续 15 年，戴尔公司每年增长率超过 90%，创造了任何企业前所未有的高速持续发展。到 2001 年戴尔公司成为全球最大的 PC 厂商，实现了其打败 IBM 的梦想。

从 1990 年以来，戴尔的股票价格上升了 2690%，它在股东收益方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面超过了可口可乐、英特尔和微软，它是500家公司中惟一一家连续三年销售额和利润增长均超过40%的公司。

胡雪岩：打通官商之道、开启“金融帝国”

胡光墉（1823—1885）：字雪岩，徽州绩溪县人，红顶商人，著名徽商。开办胡庆馀堂中药店。后入浙江巡抚幕，为清军筹运饷械，1866年协助左宗棠创办福州船政局，在左宗棠调任陕甘总督后，主持上海采运局局务，为左大借外债，筹供军饷和订购军火，又依仗湘军权势，在各省设立阜康银号20余处，并经营中药、丝茶业务，操纵江浙商业，资金最高达二千万两以上，人称“为官须看《曾国藩》，为商必读《胡雪岩》”。

安徽绩溪胡里村，山清水秀，自然环境优美，一条登源河由东向西绕村而过，历史上这里文风鼎盛，名人辈出，胡雪岩就出生在这里。他在家里排行老三，父亲胡鹿泉，字芝田，读过几年书，是位有文化的乡里名士。家里有几亩薄田，自耕自足，兼做一些小生意，勉强维持一家人的生活。

胡家的长子胡光鉴出生以后，父亲胡鹿泉在生意上遭到很大的挫折，而次子胡光鼎的夭折，更是让胡鹿泉伤心欲绝。胡雪岩之后又有胡光培、胡光椿两个弟弟，这使得家境更加穷困。

胡雪岩幼时家境贫寒，但是再穷也送孩子去读书，胡雪岩读了两年私塾。他从小就非常听父母和老师的话，父亲喜欢唤他做“顺官”，用安徽话念，叫做“顺乖儿”（音），就是又顺又乖的意思。

在一连串的打击和生活重压之下，胡鹿泉的身体每况愈下。在胡雪岩十二岁的时候，父亲就过世了。

父亲临终的时候，把胡雪岩叫到床边，嘱咐他说：“欲兴吾家，其惟顺儿乎！”可见，知子莫若父——爸爸是最了解儿子的。

父亲去世以后，生活的重担一下子压到了胡雪岩母亲一个人的肩上。在那个时代，一个寡妇抚养照顾好几个孩子，生活的艰难是可想而知的。

但是，对胡雪岩一生影响最大的人就是他的母亲——金太夫人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她给胡雪岩的就是一个健全的人格。胡雪岩的母亲从小就对他讲，到私塾里面要听老师的话，不要吵闹；替人家放牛，要好好看管，不要只顾着自己玩儿；出去当学徒，要听老板的话，要把老板交代的事情做好……胡雪岩从小就是在这样朴素的耳提面命下，慢慢成长起来的。

除了言传之外，胡雪岩的母亲更加注重身教。面对窘困的家境，金太夫人从来没有在胡雪岩面前抱怨父亲早早离世，使得孤儿寡母无人照顾。母亲与人为善，跟左邻右舍也都相处融洽。

一天，胡雪岩像往常一样到野外放牛，当他走进野外的一个亭子，发现里面有一个挺大的蓝布包袱，包袱里面全是金银财宝。

母亲的教育让胡雪岩明白：这些东西既然不是自己的，就一定不能拿！

而且失主此时也一定是着急得要命，肯定在四处找寻遗失的包袱，所以他决定原地等待失主。

胡雪岩先把包袱藏到草丛里面，然后坐回那里等待失主。

一直到太阳快下山了。终于，有一个人神色慌张地跑了过来，开口就问："小哥哥，你有没有看到我丢的东西？"

胡雪岩并未直接回答，而是很沉稳地反问："你丢了什么？"

来人说："丢了一个蓝色的包袱！"

胡雪岩听他这么说，才继续问他："里面都有些什么东西？"

来人赶忙把里面的东西一一说来。胡雪岩见他说得分毫不差，这才将包袱取出还给了失主。

包袱失而复得，失主当然非常高兴，于是从中拿出两样东西，对胡雪岩说："这个给你，算是对你的酬谢！"

胡雪岩连忙拒绝说："不要不要，这本来就是你的东西，我又没有做什么，本来就是该还给你的！"

失主听后大为感动，于是告诉胡雪岩说："我姓蒋，在大阜开有一家杂粮店。你这么好的小孩子在这里放牛可惜了，如果你愿意跟我出去，我收你当徒弟……"

胡雪岩是说："我现在不能答应你，要回去问母亲。如果母亲同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意的话，我当然乐意跟你去！”

蒋老板一听，更是觉得这个徒弟他收定了，所以就说：“好好好，我把地址留给你，如果你跟母亲谈妥了，就过来找我，我那边给你安排好一切事情，你都不用担心，我一定会好好教你！”

胡雪岩回家告诉了母亲。母亲听后十分高兴，儿子有这么好的机会是求之不得的好事情。

于是，在胡雪岩十三岁的时候，独自一人离开了绩溪胡里村，按照地址找到大阜的蒋老板，开始了在杂粮行的学徒生涯。

胡雪岩在大阜杂粮行里面的勤快自不必说，老板交代的事情，一丝不苟做好；老板没有交代的事情，能做也尽量去做，蒋老板对他越发地喜欢。

时间就这样飞快地过去了两年，转眼间胡雪岩十五岁了。

这一年，一位金华的客商来杂粮行谈生意，可是刚到大阜就病倒了。他在大阜举目无亲，无人照顾，拖着病体又回不了金华，心里十分着急。身体本来就不好，再加上急火攻心，病情更加严重了。胡雪岩心地善良又是个热心肠，得知此事后，就赶到他的病榻前，一连多日给他端药送饭，忙前跑后，照顾得十分周到。在胡雪岩的精心照料下，不久，客商的身体就痊愈了。他十分感动，就问杂粮行的蒋老板怎么会有这么好的徒弟。蒋老板于是把自己包袱失而复得之事，以及胡雪岩在自己店里的表现跟他细说了一遍。

金华客商听后大为感叹，就把胡雪岩从大阜带到了金华。原来，这位客商是一家金华火腿行的掌柜。

在金华，胡雪岩也是一样的勤奋好学，粗活细活统统干。因为金华火腿行的规模比较大，所以跟很多杭州的钱庄都有业务往来，于是胡雪岩终于有机会亲眼看见了以后影响他一生的东西——银票。

他看到，钱庄可以印发钱票，钱额多少可以由钱庄专门写钱票的人直接用墨笔写上去，写好后再盖上几个红印泥的图章，这图章和字迹是不容易伪造的。胡雪岩当时惊得是瞠目结舌，因为他难以想象，钱怎么会抬笔写在一张纸上就算数呢？

胡雪岩心里想，从前以为钱都是由官府造的，民间不能铸造，现在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知道有钱的人可以自开钱庄，要多少钱就可以写多少钱，这不是比官府更好吗？ 将来自己也开个钱庄该多好啊！

因此，胡雪岩暗下决心，我一定要到钱庄里去当学徒。

当他打听得知钱庄的学徒要算钱算得很快、要算盘打得很熟、要写字写得很漂亮时，他二话不说，马上开始每天暗自练习书法、练习珠心算。 因为用心，进步非常快。

胡雪岩很有心计，在与钱庄的人核对账目的时候，都不用算盘，全靠心算报账，而且算得又快又准。 因此，钱庄的人对他刮目相看。

钱庄的老板见胡雪岩又勤快又好学，不由跟胡雪岩的掌柜谈论起他来。 掌柜把以前的事一说，钱庄老板觉得胡雪岩不光勤快好学，而且还拾金不昧、诚实守信，于是马上说：“我们钱庄就是需要这样的人，你愿不愿意把他让给我呢？”

就这样，胡雪岩又进了钱庄当徒。 他从扫地、倒尿壶等杂役干起，三年师满后，就因勤劳、踏实成了钱庄正式的伙计。

后来，胡雪岩真的开了钱庄，并一跃而成为杭州第一富。

胡雪岩出身贫寒，却在短短十几年的时间里迅速发迹，成为当时富可敌国的巨商富贾；他虽为商人，但他的发迹以及鼎盛与政界要人的庇护有着密不可分的关系。

胡雪岩紧紧把握住了“大树底下好乘凉”的精髓，他先借助王有龄开钱庄，又以左宗棠为靠山创办胡庆馀堂，替清朝政府向外国银行贷款，帮助左宗棠筹备军饷，收复新疆，慈禧太后赐他黄袍马褂，官封极品，被人们称为“红顶商人”，从而一步步走向事业的巅峰。

作为一名富可敌国的商人，他为百姓、为国家做出了一定的贡献，这在中国历史上是罕见的：他奉母命建起的胡庆余堂，真不二价、童叟无欺，瘟疫流行时还向百姓施药施粥，被人们称为胡大善人。

胡雪岩取得这么大的成就，可能很多人会认为他一定有什么成功的秘诀，或是常人不具备的过人之处。 其实没有什么成功的秘诀。 童年的生活，塑造了胡雪岩一些很朴素的性格，而这些也是我们每个人都做得到的——第一是勤劳，第二是节俭，第三是忍耐，第四是讲信用，第五是好学的态度，第六是不求回报，第七是英雄不怕出身低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他以“仁”、“义”二字作为经商的核心，善于随机应变，而决不投机取巧，使其生意蒸蒸日上；他富而不忘本，深谙钱财的真正价值，大行义举；他经商不忘忧国，协助左宗棠西征，维护了祖国领土的完整；在救亡图强的洋务运动中，他也贡献了自己的一份力量，建立了卓越的功勋。

这位了不起的商人身上，有许多值得今人学习的东西！

成功之道

善于获得别人帮助

三人行必有我师！ 一位科学家，他可以制作任何一种先进的锅炉，但在实践操作中，他或许不如一个下功夫研究怎么烧好锅炉的锅炉工做的好。

接受别人的帮助，有时是一种生活态度。 熟练工比很多理论家高明得多，就像卖油翁似的，这是一种技巧。

善于接受别人的帮助非常的重要，它可以帮助你提高办事的成功率、可以帮助你提高工作的效率、可以帮助你快速的成长、可以帮助你避免更多的错误。

善于接受别人的帮助，是判定一个人否是自负的标准，有的人喜欢帮助别人，却不愿意请别人帮助，这不是一种谦虚，这是一种自负；而自卑的人才自负，也许他不愿意让别人瞧不起，自己瞧不起自己是很关键的。

自卑的心态也许每个人都有，因为你不可能事事都做得非常好，但是自卑过去即可，不要总和别人比这比那，要珍惜自已的拥有，人不可能完美，保持这样心态的人才是个快乐的人。

接受别人的帮助，还是对你人格的考验，因为很多帮助都是善意的批评，你能不能听进相反的意见，这一点非常重要，你要知道，别人告诉你，就是对你的一份关心。

在茫茫的人海中，我们不被人注意，因此我们很难被人器重，很难出人头地去实现自己经济发达、事业有成、人生价值扶摇而上的夙愿。而借用某种媒介赢得他人器重，可以利用那些能够引人注目的强项和优

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

势，把自己推销出去，让能够帮助你发展的人们对你引起重视，进而赏识你、器重你，辅佐你顺利发展、实现夙愿。

在生活中，优势者对劣势者、强者对弱者的体恤，是一种遵循世道人心法则的智行善举，它往往会在人群中产生向心效应，提升尊者风范、亲者风度，其“人脉资源”就会有效地被你开掘利用，使你成为人们的尊敬者、崇尚者。

商业化的社会，体恤人的疾苦、体察人的情感需求，最会被人感怀。借用世道人心开掘利用“人脉资源”，体恤弱者，使我们有了凝聚力和向心力。

俗话说：善有善报！ 中华民族自古至今一直延绵传承着感恩相报的传统心理和情结，“滴水之恩当涌泉相报”被世人奉为道德行为准则。所以，以这种传统的交际理念去开掘利用“人脉资源”，仍然有着强大的惯性作用，同样会使你的人生出彩。

人生感悟

把每一个客户当作“人”对待

对于现在这个讲究诚信的社会，如果把客户当作上帝，作出不现实的承诺，或者无法始终如一地履行自己的义务，必将使自己的信誉大打折扣；另外，当作上帝会使双方立场悬殊，缺乏相互间体谅与合作的态度。而要避免这些不利情况的出现，达到长期合作，只有双方相互尊重。

通过与各种各样的客户打交道，有人总结出一条经验：商家们不要再把客户当作“上帝”，而应该把客户当“人”来看！

把客户当“人”看待，首先要把客户当亲人。这是一种非常亲密的关系，亲人之间有一种毫无理由的信任。比如当商家有什么困难的时间，客户可以毫无理由地去给予商家信任和理解，即使是在业务之外也具有密切的关系，彼此间相互照顾和帮助。商家在提供常规服务之外还需要与客户打交道，保持良好的关系，这样不仅有利于解决可能出现的纠纷，还可以通过原有客户开发出更多的资源。

其次，还要把客户当友人。真正的朋友不会因为时间的流逝而改

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变，也不会被距离的改变而冲淡；利益连接的链条将会生锈，而友谊搭建的桥梁却可以常存。只要不是打算做一锤子买卖，要将双方连接起来，也只有在友谊基础上的忠诚才更稳固、更持久。这种定位更适合于以对外贸易、销售为主的行业，这种行业所涉及的都是一些较大的项目，面对的客户比较固定，而且企业形象也非常重要，因此建立起长期友好的关系就显得尤为重要。

有些时候，还要把客户当情人。面对自己的情人，你会做什么？当然最重要的就是哄她开心、对她更好的呵护。而作为服务行业真正应该做的就是以人为本，他们所创作的社会价值就是为顾客带来舒适方便的生活，做好客户想到的，做到客户没想到的，真正使客户感受到精心的呵护和无微不至的情人似的关怀。

危难之际，要把客户当贵人。任何企业的经营都不是靠自己就可以做大做强的，就象人一样，都需要有贵人相助；但是你不可能知道谁才是贵人，努力抓住每一把稻草，也许其中某一根就是你救命稻草。一视同仁地对待你的每一个客户，珍惜每一次可能的机会，把每一个“他”当作你的贵人去对待，将带来意想不到的效果。

创业的时候，一定把客户当合伙人。现在流行着一种新的营销理念，叫做推荐营销。由自己的客户为自己做宣传，推荐来更多的客户，从而获得一定的推荐费，两者作为一种合作人的关系，达到共存共利。作为商家投入很少的钱——推荐费，就能达到比付出巨额广告费还好的宣传效果，何乐而不为呢？

善待每一位客户，把他当作你的合伙人，共同做好“你们的店”，而不只是“你的店”当“你们”的队伍足够强大的时候，也许就是第二个“沃尔玛”诞生的时候！

崇拜、依赖不存在的东西——上帝，不如抓住、善待身边实实在在的机会——客户。正像原中国足球教练米卢所说的：“态度决定一切！”

巧妙留住“回头客”

“宁可一人来千次，不愿千人来一次”，这个经商名言，至今为众多商人奉为工作和创业的指南。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

专家的研究数字表明，开发一个新顾客，比留住一个老顾客要多花5倍的力气。这也就是说，要想把一个新顾客变成一个回头客，往往要多花5倍的时间、金钱、精力；因此，我们可以说，留住老顾客是开店做生意的精髓。只有顾客重复的消费，你的经营才有可能成功。

我们知道，常常“再度光临”的回头客不但忠诚度高，而且还成为你的活广告，帮你的店建立口碑、开发市场。日本市场专家研究发现，每个消费者身后至少有250人，会受到他的宣传影响。所以说，要珍惜每一位进门的消费者，让他们成为“回头客”。

只有重视与顾客的接触，以顾客为中心，和谐地服务于顾客并共同发展，才能使顾客成为你的铁杆消费者、才能赢得顾客长久的信任。

要留住“回头客”，首先要勤于动脑。勤于吸收新的信息，创造新的产品和服务方式，以吸引顾客。

二是勤于动嘴。就是要勤于同顾客打招呼，顾客进门不可熟视无睹，但也不能过于热情，使顾客局促不安，而是当顾客流露出需求的眼神时，适时地开口。

三是勤于动手。要尽力营造好的环境、好的卖场，这样不仅能留住员工，也能留住更多的顾客。

四是勤于动脚。当顾客需要你的服务时，你的脚步一定要快，不可慢慢腾腾、磨磨蹭蹭。

尊重顾客、对顾客一视同仁、时刻为顾客着想、主动诚实待客并欢迎难缠的顾客、不让顾客感到遗憾、感化顾客等方法，都是留住回头客的秘诀。

要对自己的产品要充分了解，知道自己产品的卖点，就能使自己心里有底，面对顾客就能做到游刃有余。销售时，把握顾客的心理需求也是极其重要的——在销售过程中与顾客建立情感，用你的真情打动你的客户，对顾客要有足够的耐心。

另外，建立顾客档案是稳定客源的好方法。建立顾客档案后，根据提供的电话地址，每当有新款上市或做促销活动时候，我们可以在第一时间通知这些老顾客再次光临，在过年过节的时候，店员一个意外的电话祝福，同样会让顾客感动，产生深刻影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

综上所述，各行各业要留住顾客，既要优质的产品，也要周到的服务。

试想你和你的朋友一起去一家西餐厅用餐。上菜完毕没多久，主厨便出来跟你们敬酒问候，听询你们对所点菜的意见。而且，餐厅经理也不时地进来为你们加水，顺便问你们对服务、气氛、布置的满意度等，你是不是会为他们的热诚服务很感动，也觉得自己受到了很大的重视？以后你是不是会经常到这里吃西餐，而且还介绍了不少朋友来吃呢？

善于“舍”才能有所“得”

坚持是何种良好的品德，但有些时候，过度的坚持会导致更大的浪费。只有敢于放弃才能有更好的坚持，机会永远喜欢那些敢于放弃的人。有些事情，当你用了很大努力后，却发现自己处于一个进退两难的地位，你所走的路线也许只是一条死胡同。这时候，最明智的办法就是抽身退出，寻找新的机会。

在人生的每一个关键时刻，谨慎地运用智慧，做最正确的判断，选择正确的方向；同时别忘了及时检查选择的角度，适时调整，放掉无谓的固执，冷静地用开放的心胸做正确的抉择。每次正确无误的抉择将指引你到达成功的坦途。

一个中年妇女，很不幸得了乳腺癌，在癌细胞还没有扩散的时候，医生叫他做切除手术，她一直不同意，因为一个乳房对她来说是何等的重要。结果，终于有一天，当她的病情恶化，找医生做切除手术时，为期已晚，癌细胞已扩散，只有死路一条。

在我们的事业征途上，很多曾经奋斗过的事业也会变成“带癌细胞的肉”，我们只有随时调整目标，把已经坏的割除，以一种高资格去放弃，否则就会拖累了自己。

在改革开放初期，青年李金元到广州贩手表，到温州贩服装，到内蒙古贩羊皮，到青海贩粮食，后来还成立了一家贸易公司。“天然动植物功能素骨参”是李金元在保健品行业的第一个尝试，这次尝试让李金元把上千万元扔在了天津武清。这些钱，是他全部的家当还有借

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

款。产品研发的失败，使李金元想自杀。

陷入绝境的李金元，没有钻牛角尖，选择了“高钙营养素”，产品终于顺利走下生产线。不过这次成功没有让他高兴太久，困扰制造商的拖欠货款问题又落在他身上，李金元放弃传统的销售模式，借鉴安利、玫琳凯等直销公司的运作方式，企业峰回路转。数年之间李金元在全国发展了大约三百万人的传销队伍，这个在不少人眼里略显“灰色”的销售方式，让天狮集团在1996年初到1997年8月这20个月里，获得了19.89亿元的销售额，利润高达6.39亿元。

1998年，国务院发出禁令，直销和传销企业必须转轨转制，实行店铺经营。350多万人瞬间将总价值一亿多元的货物退回天狮集团，生死关头李金元又将目光瞄向了海外。他在国内放弃直销模式，采取店铺经营，而在国外用直销模式大胆一博。数年后，天狮已在九十多个国家有了分公司，李金元甚至表示：“在欧洲和非洲，安利都不是我的竞争对手！”

在竞争环境改变时，懂得果断放弃。“通往一个目标的路有好多条，也有多种走法。”李金元又说，“关键是要懂得在适当时间选择适当路径！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章 敢于冒险 先人一步

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

海尔总裁张瑞敏说过："如果有50%的把握就上马，有暴利可图；如果有80%的把握才上马，最多只有平均利润，如果有100%的把握才上马，一上马就亏损！"在现代社会，不敢冒险就是最大的冒险，胆量是使人从优秀到卓越的最关键因素。

在现实生活中，常听到有人在抱怨自己时运不佳，机遇太少，因而，总是与成功无缘。其实，这种认识是有失偏颇的，因为机遇对我们每个人来讲都是公平的，绝不会偏爱他而疏远你。

以其敏锐的眼光和触觉，对市场商机的洞悉与把握；以先人一步的勇气与胆魄，成功地开创了一盘盘新生意；这些善于抓住投资新机遇的"机会主义者"之所以能成功抢滩，成为创业先锋，关键一点是他们在捕捉到商机时，能够果敢快速地投身进去，从而抢得先机。

冒险与创业者的创新是分不开的。当他们要变革某种环境、某种东西时，他们已站在风险的边缘。

创业者是敢于冒险的人。然而，他们决不是一群赌徒，赌徒不考虑成功的可能性，不考虑冒险的所得与冒险的代价是否相当，他们只是一味强调冒险，是靠碰运气发财的纯粹的机会主义者。为使自己的愿望获得成功，创业者必须去冒风险。但他们在冒险之前，却是经过深思熟虑的，并且在可预知的情况下他们的技能足以克服预料的困难。

创业需要智慧。创业之路会遇到刀山火海，只有性格坚强的人才能闯过难关。创业者的目标必须明确，为了实现目标，其他无关紧要的东西都应舍去。

创业本身就是有计划地创新、冒险，只有敢闯敢干、不怕失败的人，才有可能走出一条属于自己的新路、好路来。

敏感的创业者，在机会眼前总能领先一步。潘石屹成为红人有他成为红人的理由。有谁能够从别人的一句话里听出8亿元的商机，而且是隔着桌子的一句话，是几个不相干之人的一句话？别人不能，但潘石屹能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“成功一定要先有发财的意识作为动力，然后以破釜沉舟的精神背水一战。只有敢于拼搏，才会有出头的日子！”这就是有“世界景泰蓝大王”之称的香港繁荣集团董事长陈玉书的成功心得。目前他拥有14家分公司，经营业务包括景泰蓝、地产、酒店食品、化工原料、建筑工程，他已跻身亿万富翁行列。

“景泰蓝大王”陈玉书之所以成功，主要是靠他1983年的一张风险合同。他说，1982年他仍在逐渐清偿债务。1983年，世界景泰蓝市场不景气，北京工艺品公司积压了大批存货，陈玉书趁机压价，取得独家经营为条件，以现金四五折全部购入仓货，尽管当时他手头只有25万元，但也大胆地签订了合同。回到香港后，陈玉书又取得了高达180万元的信用证。因此，成为香港最大的景泰蓝经销商，并举债千万元向地产业进军。

西方谚语说：“幸运喜欢光临勇敢的人。”一旦看准了商机，就立即行动，这是当今许多商界成功人士的经验。从某种意义上说，人们所冒风险有多大，取得成功的机会就有多大；人们冒风险有多少次，把握机遇的可能就有多少次。

一个真正身经百战，从大风大浪中走过来的商人，才知道冒险中的无穷乐趣：因为那是老天特别垂青的成功机会。它只会特别惠顾极少一部分人，因为在他们身上，早已经没有了患得患失、忧心忡忡的烦恼，他们的所有信念和心力都是为了一个辉煌的未来而提前预设的。

经典案例

索罗斯：“摧毁”英格兰银行使他一周挣二十亿

乔治·索罗斯（1930年—　）：全球最大的投资者。从1969年建立“量子基金”至今，他创下了令人难以置信的业绩，平均每年35%的综合成长率。索罗斯在全世界扬名，是90年代的两次经济危机，而这两次危机，索罗斯都是关键人物。

1930年，“金融天才”索罗斯生于匈牙利的布达佩斯的一个中上等级的犹太人家庭。

索罗斯的父亲是一名律师，很宠爱两个儿子。索罗斯回忆说：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“我能够任意地从爸爸的口袋里拿钱，想拿多少都可以。我们可以做自己想做的事，但是爸爸要求我们对所做的事负责。”

父亲“放任自流”的教育方式，让孩子们有一种不寻常的自信。索罗斯说：“父亲对待你的态度，让你感到自己很重要。我觉得我们与众不同，我们的价值观和周围的人不一样！

但到了1944年，随着德国纳粹对布达佩斯的侵略，索罗斯的幸福童年就宣告结束了，随之全家开始了逃亡生涯。

精明的父亲采取家庭成员分开住的方法，逃过了德军的搜捕，免除了被送到集中营的噩运。而当时，在匈牙利，有50万犹太人被德军杀害。

后来索罗斯说，他从生死危难中学会了生存的技巧，这其中的两条经验对他此后的投机生涯很有帮助：第一是不要害怕冒险，第二是冒险时不要押上全部家当。

第二次世界大战结束后，在父亲的引导下，索罗斯逐渐下定决心——到英国伦敦去寻找梦想！

1947年秋天，17岁的索罗斯，便怀揣着父亲想方设法筹借到的一点路费离开祖国、独自一人上路了。

原以为在伦敦他会有很好的发展，但他很快他就发现这种想法是多么的错误。父亲虽然有时会寄一点钱来，但那简直是杯水车薪。在伦敦，他形单影只，没有钱，也没有朋友，用他自己的话说，他“已经是穷途末路”了！

尽管生活艰苦，但他坚信自己能够在黑暗中找到光明，他从父亲那里学到的求生之道在这个时候发挥了巨大作用，他自嘲道：“那不是很棒的感觉吗？”

他所能做的只是打零工，期待着他的好运降临。他边打工边读书，倍感独立生活的巨大压力和孤独。

索罗斯在餐厅一天工作十几个小时，但是，老板给的报酬却非常低，根本不够生活费用。餐馆虽然为侍者提供免费的正餐，但是，饭菜却常常是剩的。

经过艰辛的努力，1949年，索罗斯终于被伦敦经济学院录取了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1953 年春天，结束了伦敦经济学院的求学生涯后，索罗斯成了一名套汇经纪人，开始了他的投资事业；在这里，他一点点积累投资的知识和经验，逐步成为一个让世界震惊和颤栗的“金融大鳄”。

从“双鹰基金”，到索罗斯基金，再到“量子基金”，索罗斯赚钱并没有采用老旧的方法，他的独到之处是运用大笔的资金，在金融市场中机动灵活地运作，索罗斯的诀窍是寻找突变。

英镑，在 200 年来一直是世界的主要货币，在世界金融市场占据了极为重要的地位。英镑原来采取金本位制，与黄金挂钩时，只是第一次世界大战以及 1929 年的股市大崩溃，才迫使英国政府放弃了金本位制而采取浮动制，英镑在世界市场的地位不断下降。而作为保障市场稳定的重要机构——英格兰银行，是英国金融体制的强大支柱，具有极为丰富的市场经验和强大的实力。从未有人胆敢对抗这一国家的金融体制，甚至想都未敢想过。

索罗斯却决定做一件前人所未做过的事，“摇撼”一下大不列颠这棵坚挺的大树，试一试它到底有多么强大的力量！

1990 年，英国加入西欧国家创立的新货币体系——欧洲汇率体系（简称 ERM），索罗斯就认为英国犯了一个决定性的错误。因为欧洲汇率体系将使西欧各国的货币不再针对黄金或美元，而是相互盯住。

而以德国马克为核心，早在英国加入欧洲汇率体系之前，英镑与德国马克的汇率已稳定在 1 英镑兑换 2.95 马克的汇率水平。但英国当时经济衰退，以维持如此高的汇率作为条件加入欧洲汇率体系，对英国来说，其代价是极其昂贵的。一方面，将导致英国对德国的依赖，不能为解决自己的经济问题而大胆行事；另一方面，英国中央银行是否有足够的能力维持其高汇率也值得怀疑。

特别是在 1992 年 2 月 7 日，欧盟 12 个成员国签订了《马斯特里赫特条约》。这一条约使一些欧洲货币如英镑、意大利里拉等显然被高估了，这些国家的中央银行将面临巨大的降息或贬值压力。

早在《马斯特里赫特条约》签订之时，索罗斯已预见到欧洲汇率体系将会由于各国的经济实力以及各自的国家利益而很难保持协调一致。一旦构成欧洲汇率体系的一些“链条”出现松动，像他这样的投机者便

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会乘虚而入，直到整个机制被摧毁。

市场洞察力决定了一切！ 索罗斯的天才就在于比别人更快地预见到未来的发展趋势。

此时，索罗斯及其他一些投机者在过去的几个月里，不断扩大投资的规模：他们正为狙击英镑作准备！

随着时间的推移，英国政府维持高利率的经济政策受到越来越大的压力，他们请求德国联邦银行降低利率，但德国联邦银行却担心降息会导致国内的通货膨胀并有可能引发经济崩溃，拒绝了英国降息的请求。

要不要把战争继续打下去呢？

索罗斯犹如华尔街上的一头金钱豹，行动极其敏捷，善于捕捉投资良机。 一旦时机成熟，他将有备而战，反应神速。

此时，英镑对马克的比价在不断地下跌：从2．95跌至2．85，又从2．85跌至2．7964。

防患于未然！ 英国政府为了防止投机者使英镑对马克的比价低于欧洲汇率体系中所规定的下限2．7780，下令英格兰银行购入33亿英镑来干预市场。

对于一般的金融投机家来说，这时或许应该收手了！

但政府的干预并未产生好的预期，这使得索罗斯更加坚信自己以前的判断，他决定在危机凸现时出击。 对于准备了三年之久、精密部署的索罗斯来说，这时的进攻，才刚刚拉开战斗的序幕！

1992年9月，投机者开始进攻欧洲汇率体系中那些疲软的货币，其中包括英镑、意大利里拉等。 索罗斯及一些长期进行套汇经营的共同基金和跨国公司在市场上抛售疲软的欧洲货币，使得这些国家的中央银行不得不拆巨资来支持各自的货币价值。

英国政府计划从国际银行组织借入万亿英镑，用来阻止英镑继续贬值，但这犹如杯水车薪。 仅索罗斯一人在这场与英国政府的较量中就动用了100亿美元。 索罗斯在这场天量级的豪赌中抛售了70亿美元的英镑，购入60亿美元坚挺的货币——马克，同时，索罗斯考虑到一个国家货币的贬值（升值）通常会导致该国股市的上涨（下跌），便又购入价值5亿美元的英国股票，并卖掉巨额的德国股票。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下完赌注，索罗斯蓄势待发！

9 月中旬，危机终于爆发。市场上到处流传着意大利里拉即将贬值的谣言，里拉的抛盘大量涌出。

9 月 13 日，意大利里拉贬值 7%，虽然仍在欧洲汇率体系限定的浮动范围内，但情况看起来却很悲观。这使索罗斯有充足的理由相信欧洲汇率体系的一些成员国最终将不会允许欧洲汇率体系来决定本国货币的价值，这些国家退出欧洲汇率体系是迟早的事了。

9 月 15 日，索罗斯决定大量放空英镑。英镑对马克的比价一路下跌。到傍晚收市时，英镑对马克的比价差不多已跌至欧洲汇率体系规定的下限。英镑已处于退出欧洲汇率体系的边缘。

英国财政大臣采取了各种措施来应付这场危机。在这场捍卫英镑的行动中，英国政府动用了价值 269 亿美元的外汇储备，但最终还是遭受惨败，英镑还是被迫退出了欧洲汇率体系。

英国人把 1992 年 9 月 16 日——英镑退出欧洲汇率体系的日子称为“黑色星期三”。

随后，意大利和西班牙也纷纷宣布退出欧洲汇率体系。意大利里拉和西班牙比赛塔开始急剧贬值。

索罗斯是这场袭击英镑行动中最大的赢家，他以其高超的智力终于撼动了英格兰银行这棵参天大树，被《经济学家》杂志称为“打垮了英格兰银行的人”。

在英镑阻击战中，索罗斯赢了 10 亿美元，加上里拉和其他地方的投机，这一战一共赚了 20 亿美元。

同时他还赢得了“令英格兰银行破产的人”、“全球最成功的投资家”的尊称。他个人也因净赚 6.5 亿美元而荣登《金融世界》杂志的华尔街收入排名表的榜首。

因为成功地狙击英镑、摧毁英格兰银行，这一石破天惊之举，使得惯于隐于幕后的“金融巨头”索罗斯浮出水面，突然聚焦于世界公众面前，成为世界闻名的投资大师。

马云：创立“阿里巴巴”使他成为“商业领袖”

马云（1964 年—　）：阿里巴巴集团主要创始人之一。现任阿里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴巴集团主席和首席执行官。他是《福布斯》杂志创办50多年来成为封面人物的首位大陆企业家，曾获选为“未来全球领袖”。除此之外，马云还担任软银集团董事、中国雅虎董事局主席、亚太经济合作组织（APEC）下工商咨询委员会(ABAC)会员、杭州师范大学阿里巴巴商学院院长、华谊兄弟传媒集团董事。2009年12月23日，马云先生获选CCTV中国经济年度人物中国经济十年商业领袖十人之一。

马云从小就是一个傻孩子。小时候爱打架，打了无数次的架“没有一次为自己，全是为了朋友”。“义气，最讲义气”使他打得缝过13针、挨过处分，并被迫转学到杭州八中。

由于家庭出身不好，家庭压力大，父亲脾气火爆，马云在父亲拳脚下长大，在家呆不住却特别爱交朋友。从家长到老师、邻居，都对这个顽皮孩子的前途不抱希望。

从小到大，马云功课就不好，只有英语特别好，原因竟然是：“爸爸骂我，我就用英语还口，他听不懂，挺过瘾，就学上了，越学越带劲！”从13岁起，马云就骑着自行车带着老外满杭州跑。

他说：“我大愚若智，其实很笨，脑子这么小，只能一个一个想问题，你连提三个问题，我就消化不了！”从小到大，马云不仅没有上过一流的大学，而且连小学、中学都是三四流的。初中考高中考了两次，高中考大学考了三次，其中第一次高考，数学只考了1分。在他第三次参加高考前，他的老师说：“你要是考上的话，我的名字倒过来写！”

高考失败，弱小的马云做起踩三轮车的工作。直到有一天在金华火车站捡到一本书：路遥的《人生》。这本书改变了这个傻孩子，他说：“我要上大学！”

1984，历经辛苦的马云终于跌跌撞撞地考入杭州师范大学外语系——是专科分数，离本科差5分，但本科没招满人，马云幸运地上了本科，并凭着满腔热情和一身侠气，当选学生会主席。

大学毕业后，马云在杭州电子工业学院教英语。1991年，马云初涉商海，和朋友成立“海博翻译社”。结果第一个月收入700元，房租2000元，遭到一番讥讽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在大家动摇的时候，马云坚信：只要做下去，一定有前景！

他一个人背着个大麻袋到义乌、广州去进货，开始卖礼品、鲜花，以最原始的小商品买卖来维持翻译社的运转。

两年间，马云不仅养活了翻译社、组织了杭州第一个英语角，同时还成了全院课程最多的老师。如今，正如马云当年所愿，“海博”已经成为杭州乃至浙江省最大的翻译社。

“我一直的理念，就是真正想赚钱的人必须把钱看轻，如果你脑子里老是钱的话，一定不可能赚钱的！”初次下海的经历，给马云留下了深刻的体会。

1994年底，马云首次听说互联网。1995年初，他偶然去美国，首次接触到互联网。对电脑一窍不通的马云，在朋友的帮助和介绍下开始认识互联网。当时网上没有任何关于中国的资料，出于好奇的马云请人做了一个自己翻译社的网页，没想到，3个小时就收到了4封邮件。

敏感的马云意识到——互联网必将改变世界！

随即，不安分的他萌生了一个想法：做一个网站，把国内的企业资料收集起来放到网上向全世界发布。

此时，刚刚步入而立之年的马云，已经是杭州十大杰出青年教师，校长还许诺他外办主任的位置。但是，特立独行的马云挥挥手，放弃了在学校的一切地位、身份和待遇，毅然下海。

此时，互联网对于绝大部分中国人还是非常陌生的东西；即使在全球范围内，互联网也刚刚开始发展——大洋彼岸，尼葛洛庞帝刚刚写就《数字化生存》、杨致远创建雅虎还不到一年；而在北京，中国科学院教授钱华林刚刚用一根光纤接通美国互联网，收发了第一封电子邮件。

在这样的情形下，远在尚未开通拨号上网业务的杭州，马云就已经梦想着要用互联网来开公司、下海、盈利。这个想法立即遭到了亲朋好友的强烈反对。

“我请了24个朋友来我家商量。我整整讲了两个小时，他们听得稀里糊涂，我也讲得糊里糊涂。最后说到底怎么办？其中23个人说算了吧，只有一个人说你可以试试看，不行赶紧逃回来。我想了一个晚上，第二天早上决定还是干，哪怕24个人全反对我也要干！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"其实最大的决心并不是我对互联网有很大的信心，而是我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是你如果不做，就像晚上想想千条路，早上起来走原路，一样的道理！"时隔多年，回忆起当年力排众议的情形，马云依然为自己的选择而叫好。

1995年4月，马云和妻子再加上一个朋友，凑了两万块钱，专门给企业做主页的"海博网络"公司就这样开张了，网站取名"中国黄页"，成为中国最早的互联网公司之一。

3个月后，临近杭州的上海正式开通互联网，马云的业务量激增。在各企业纷纷忙着建立自己主页的时候，马云的先见之明为他带来了丰厚的利润。当时，制作一张主页，中英文对照的2000字内容、一张彩照，开价就是2万元人民币。不到3年，马云就轻轻松松赚了500万元利润，并在国内打开了知名度。

1997年，在国家外经贸部的邀请下，马云带着自己的创业班子挥师北上，建立了外经贸部官方网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口（百度）交易会、中国招商、网上广交会、中国外经贸等一系列国家级站点。

这段经历对马云弥足珍贵。他说："在这之前，我只是一个杭州的小商人。在外经贸部的工作经历，我知道了国家未来的发展方向，学会了从宏观上思考问题，我不再是井底之蛙！"

1999年初，开阔了宏观视野的马云返回杭州，进行二次创业，他决定介入电子商务领域。

采用什么模式？当时全球互联网所做的电子商务，基本上是为全球顶尖的15%大企业服务。但马云生长在私营中小企业发达的浙江，从最底层的市场滚打过来，深知中小企业的困境。他毅然作出决断——"弃鲸鱼而抓虾米，放弃那15%大企业，只做85%中小企业的生意！"

"如果把企业也分成富人穷人，那么互联网就是穷人的世界。因为大企业有自己专门的信息渠道，有巨额广告费，小企业什么都没有，他们才是最需要互联网的人。而我就是要领导穷人起来闹革命！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

马云要做的事就是提供这样的一个平台，将全球中小企业的进出口信息汇集起来——“中小企业好比沙滩上一颗颗石子，但通过互联网可以把一颗颗石子全粘起来。用水泥粘起来的石子们威力无穷，它可以与大石头抗衡。而互联网经济的特色正是以小搏大、以快打慢！”

就这样，1999年9月，马云的阿里巴巴网站横空出世，并立志成为中小企业敲开财富之门的引路人。当时国内正是互联网热潮涌动的时刻，但无论是投资商还是公众，注意力始终放在门户网站上。

马云在这个时候建立电子商务网站，在国内是一个逆势而为的举动，在整个互联网界开创了一种崭新的模式，被国际媒体称为继雅虎、亚马逊、易趣之后的第四种互联网模式。阿里巴巴所采用的独特B2B模式，即便今天在美国，也难觅一个成功范例。

网站注册成立一个月后，由高盛牵头的500万美元风险资金便立即到账。马云用这笔钱做的第一件事情，就是从香港和美国引进大量的外部人才。

1999年底，马云以6分钟的讲述获得有“网络风向标”之称的软银老总孙正义的赏识。两人进行了3分钟的单独谈判后，马云获得了孙正义3500万美元的投资。

事实证明，无论是高盛还是孙正义，对马云的判断都是准确的。在电子商务领域，马云显示了自己的独特视角和预见性：创业当年，阿里巴巴的会员就达到8.9万个；2000年达到50万；在2001年互联网的严冬季节，依然实现了百万会员的目标，并成为全球首家超过百万会员的商务网站；目前的会员总数已经超过350万之巨。

在互联网最寒冷的冬天里，阿里巴巴成为最早宣布赢利的.com之一，并被哈佛、斯坦福等著名商学院选为案例，连续4年被《福布斯》评为全球最佳电子商务站点第一名。

目前，阿里巴巴已有10亿元人民币的现金在手，已经可以和国内任何一家门户网站并驾齐驱了。

这话如同马云本人一样——看似狂妄，实则精明。马云对外宣称的数字，都是通过财务统计过的：单日赢利100万的目标，其实在2003年7月就已经单月实现了；而他在公众面前夸下每天缴税100万的“海

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

口”，也都是公司内部正在执行的目标。

“我自己觉得，算，算不过人家，说，说不过人家，但是我创业成功了——如果马云能够创业成功，我相信80%的年轻人创业能成功！”马云特意叮嘱曾经采访过自己的记者，一定要把这些话告诉所有想创业的年轻人。

李书福：“模仿+改良”造出中国老百姓买得起的汽车

李书福（1963年— ）：哈尔滨理工大学毕业，燕山大学工程硕士学位，经济师职称，浙江省劳动模范，全国政协委员，现任吉利集团董事长。曾先后荣获全国优秀乡镇企业家、青年改革家、新长征突击手、经营管理大师、十大民营企业家、中国汽车界风云人物、中国汽车工业（50年）杰出人物、浙商年度风云人物等荣誉。

2010年3月28日，李书福签订了收购沃尔沃汽车协议。此次收购，国外媒体把这个个子不高、眉目透精光的中国商人，冠予了中国的“亨利·福特”的称谓。他究竟是怎样的一个人？

他就是中国民企造车第一人李书福。

1963年6月，“狂人”李书福出生在台州的一个农民家庭，兄弟中排行老三，加上还有个姐姐，所以实际排名已经是老四了。这一年是阴历癸卯年，李书福属兔。这只“小兔子”降生在我国三年自然灾害的末期。

儿时的李书福虽然在学习上有吊儿郎当之嫌，但也就在那时，他爱动手的“做家”生涯便开始了。他曾用泥土和竹子做过拉着跑的“小汽车”；曾半夜偷偷摸摸起床，在水盆里把哥哥的用于谋生的胶卷洗成了“白板”；更曾有过用树叶和蔬菜汁，把自认为“不漂亮”的土布衣服染得“一塌糊涂”的“挨骂”经历。

尽管家庭贫困，但是父母还是送他这个老幺念了几年书，其他几个兄弟姐妹，因为要劳动、要生活，所以比他辛苦。

李书福回忆说。那时的他是快乐的，想上学则上，不想上学就设法逃课，或与小伙伴玩耍，或帮父母干活……而他最“不安分”的梦想，便是脱离土地爷的“统治”，当个能赚钱的工人！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

转眼进入了八十年代，李书福长大了。“不安分”的他尽管曾被人讥为“大傻瓜”，但其实他一点不傻，因为在时停时学的“潇洒”间，他竟也读完了高中，而且“成绩并不坏”！当然，动手干活、赚钱才是他的兴趣，所以他毫不犹豫地选择了工作。

李书福的第一份工作是搞了一个小小的照相馆。这是他小时候把底片洗成了“白板”的“熏陶”所致，是他哥哥们对小弟有影响的证明。

这一年，是1982年，李书福刚满19岁。

相机是最便宜的那种，房子是租的，布景和照明设备都是李书福自己动手用各种“废品”做的。“效果还不错”！李书福笑了，他对自己的“人像摄影”技术也是一副踌躇满志的样子。

照相期间，李书福蓦然从废品堆里发现了商机：那就是被厂家和别人丢进垃圾堆的镀金镀银镀铜等“废品”！李书福心动了，他想：“如果能应用一些化学知识，把这些值钱的东西提炼出来，自己不就能赚大钱么？”

说干就干！李书福面对“金银铜铁”，毫不犹豫地开始了试验。他请教专家、自己看书，苦心钻研，终于攻克了难关，从废品中炼出了“真金”。紧接着，他成立了自己的个体冶炼厂，并成功地赚到了生平的第一个百万！

到1984年，21岁的“小能人”李书福已经拥有200万的身家，而当时在全国各地流行的，还只是所谓“万元户”的致富故事。

在成为百万富翁后，他并没有和当时社会上大多数年轻人一样弹吉他、留长发、穿喇叭裤，开始享受逐渐开放了的“青春”生活。这时的他，开始寻找新的利润增长点。

八十年代初期，电冰箱在中国的城市里开始逐步普及。李书福琢磨良久，断定这个行业的前景不错。

1984年，年仅21岁的李书福与人合伙开了一家作坊式的小厂，替一些大冰箱厂加工小配件。

1986年，李书福逐渐向下游产业渗透，成立了“北极花电冰箱厂”，开始制造成品冰箱。当时由于刚经过长期计划经济体制的制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

约，冰箱市场正呈饥渴状态。

然而，1989 年，国家对电冰箱实行定点生产制度，民营的“北极花”不在国家定点生产之列。第一次撞上“红灯”的李书福老老实实地刹了车，关掉了冰箱厂，伤心之余一头扎进深圳大学的书堆里。

这是一个影响李书福一生的抉择，当时一部分同样没有拿到定点生产指标的企业坚持下来并笑到了最后，现在的科龙、美的等均属此列。李书福每每谈及此事，总是痛心不已。

有了这次惨痛的经历，李书福在以后的创业中，无论是造摩托车还是造汽车，尽管一开始别人都觉得他不自量力异想天开，但是他再也不轻易放弃，不依不饶地往前冲，并最终都赢得了成功，而且还赢得相当漂亮。

1993 年李书福去某大型国有摩托车企业参观考察，看见摩托车产销两旺的势头，就向该企业老总提出为他们做车轮钢圈配件。

对方一听，笑道：“这种高技术含量的配件岂是你们民营厂能完成的，该做什么还做什么去！”不信邪的李书福憋着一肚子气回到公司，大胆提出要自己制造摩托车整车。

“北极花”的教训犹在眼前，吃一堑长一智，他“绕道”以数千万元的代价收购了浙江临海一家有生产权的国有邮政摩托车厂，用于“借船出海”。只用了 7 个月的时间，李书福就开发出中国同行一直没有解决的摩托车覆盖件模具，并率先研制成功四冲程踏板式发动机。接着又与行业老大嘉陵强强联合，生产“嘉吉”牌摩托车；不到一年又开发出中国第一辆豪华型踏板式摩托车，很快便替代了日本和台湾的同类摩托车，不仅一直占据国内踏板车销量龙头地位，还出口美国、意大利等 32 个国家和地区。1999 年，吉利摩托车产销 43 万辆，实现产值 15 亿元，吉利集团也因此赢得了“踏板摩托车王国”的美誉。

造轿车是李书福最大的梦想。多年来，他总是在琢磨：作为国民经济“三驾马车”之一的汽车业应该有更大的文章可做，而市场上还没有老百姓买得起的小轿车。

1997 年，在有了装潢材料和摩托车所带来的丰厚利润作为圆梦的坚强后盾之后，李书福决定杀入家用轿车领域。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这在当时是一般民营企业家连想都不敢想的事，再次招致包括一起创业的亲兄弟在内的所有人的反对。李书福对他们说："造汽车没有什么神秘的，无非就是四个轮子加一个方向盘再加一个发动机。世界汽车工业已经形成了非常成熟的技术，完全可以为我所用，只要有钱，就可以买到技术、买来零配件，请到人，设计出好的产品。我心已决，哪怕倾家荡产，头破血流，我也要干！"

李书福到省里找相关部门，要求生产汽车，主管官员立刻瞪大了眼睛，好像遇到了一个令人不可思议的"疯子"。回答当然是否定的。

开弓没有回头箭。李书福一次次到北京，奔走呼号；一次次到国家生产主管部门，阐明自己的观点。

一次偶然的机会让李书福的梦想柳暗花明，某部下属的四川一家生产小客车的企业濒临倒闭，于是经过多方努力，吉利与之合作成功。对方以目录、生产权、部分设备等折价入股，吉利投资 1400 万元，成立四川吉利波音汽车制造公司。李书福又靠"借腹生子"终于拿到了小客车、面包车的生产权。

1998 年底，第一辆两厢"吉利豪情"车下线。李书福把"吉利豪情"的市场价定在 4.79 万元，成为当时中国最便宜的"电喷车"，其优越的性能价格比，得到了众多家庭购车者的关注，市场需求渐旺。

2000 年，李书福在宁波投资 7 亿多元，征地 1000 亩，建立吉利美日工业园，加上此前建立的临海基地两大生产基地，初步形成了年产 20 万辆汽车的生产能力。

2001 年 11 月 9 日，吉利集团生产的 JL6360 轻型客车在国家经贸委发布的中国汽车生产企业产品《公告》上终于榜上有名。这标志着民营企业成为中国汽车制造业的正规军，吉利也成为迄今为止中国惟一一家获得轿车生产资格的民营企业。

今年，李书福做出了震惊世界的一个举动——成功收购了沃尔沃汽车。

20 元创业起家、在冰箱行业赚到第一桶金、在海南地产热中摔过大跟头的年轻人，对于收购沃尔沃，有人形象的比喻为："穷小子娶了大明星"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他的几次起起落落集中体现了浙商两种突出的精神气质：面对机会敢于冒险与创新、敢为天下先；认准的事不放弃，对失败无所惧！

如果没有像吉利创始人李书福和他领导下的吉利人那样的一大批中国汽车人，执着于生产经济型轿车的那种蛮劲，那么对于中国普通家庭来说，汽车消费也许会推迟十多年。

成功之道

做别人不敢做的事

俗话说得好：机不可失，时不再来！在激烈的市场竞争中，机遇稍纵即逝。因此，对每一个创业者来说，当机遇出现在你面前的时候，你必须要有壮士断臂的勇气，要当机立断，紧抓不放，立即付诸实施，这样，你才能使机遇变成机会。否则，如果面对机遇犹豫不决、左顾右盼、前怕狼后怕虎、该出手时不出手，那么，就会错失良机，再好的创业企划和目标也只能是一种空想或幻想而已。

随着胡润百富榜排名的推出，拥有近200亿元资产的国美掌门人黄光裕成为“全球最年轻的富豪”，有人把他比作两千多年前的陶朱公，也就是范蠡，是当今的“商圣”。

应该说，黄光裕的“富贵”是凡人的富贵：他出身的家庭穷困得难以维持生计，他没有借助任何一位“贵人”的扶持，他更是没有一点政治背景，他曾经四处漂泊，也曾经被骗得走投无路！但是他成功了，从贫穷的低层，攀上了财富的顶峰。

黄光裕敢于冒险、争强好胜的商业性格，是造就国美辉煌的最重要因素，也成就了他“富可敌国”的资产。

黄光裕似乎与生俱来就有鹰眼一样的战略眼光。

当他和哥哥准备离开汕头市凤壶村出去闯一闯时，他还只是个15岁的孩子，当时正值中国在上演大规模的“南下”大潮，浩浩荡荡的南下大军直奔中国改革开放的前沿阵地深圳、广州，而黄光裕哥俩却反其道而行之，竟逆流而上，直奔最为落后、闭塞的内蒙。

当他们好不容易在呼和浩特打下了一片天地之后，他又毅然放弃了已有的小根据地，直奔京城，由“游商”摇身而变为“坐商”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当他们在北京立足后，他又一次毅然放弃了“稳当”的服装生意，转头又去做家电。

当他在北京市中心开了十几家国美电器店后，他又根据北京商圈的转移，再一次毅然关掉了大部分店，甚至包括他最早的发源店——珠市口店，而将其门店改建在三环沿线，实现了国美北京的新布局。当他的家电经营非常红火，货不愁卖时，他竟登起了广告，而此时，广告在中国还是一种“新鲜事物”。

当他把进口家电卖得“最火”时，他又突然转向，敏锐地借家电“卫国战争”的良机，与倪润峰强强联合，将经营重点转移到国产与合资家电上。

当国美与中间商的渠道关系日渐成熟时，他却又一次调整战略，甩开中间商，直接与厂商合作，达到了直接对话厂商的战略目的。

当国美在北京发展得如火如荼稳坐京城家电“盟主”的交椅时，他却又置大中、国通等竞争对手于不顾，毅然走出京城，开始了他的全国扩张征程，构建他的大三角布局。

当国美在家电行业迅猛发展的同时，他又分派军团挺进地产、音像、数码、资本等领域，开始了他的多元化纵深扩张，以实现他的战略性互补目的。

当国美在中国内地的“商业航母”略具雏形后，他又“试水香江”，为他的全球扩张做准备。

黄光裕说：“一个真正的商人，资金积累肯定是最重要的，但要有敢为天下先的勇气，并居安思危，考虑企业能不能长期地发展下去，不断地朝着那个方向去走。达到小目的就知足的，那肯定不会有大发展！”

人生感悟

早起的“鸟儿”有虫吃

上个世纪80年代初，江西商界又出了一个让世人震惊的人物——张果喜：当绝大多数国人还在小心翼翼地谈论怎样赚钱成为万元户的时候，他已成为新中国的第一个亿万富翁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1952年出生于余江县的张果喜，15岁到镇办的邓家埠农具修造社木工车间当了学徒。他每天的活计就是把小山一样的原木锯成制作犁耙、独轮木车等农具的部件。一心向上的他经常光着膀子没日没夜地锯，有一天他发现自己便血了，可他咬牙坚持了5年，并当上了车间主任。不过还没等主任的板凳坐热，经营不善的邓家埠农具修造社濒临倒闭。

企业的活路就是必须找到赚钱的门路，于是，他揣上筹措的200元钱，带着3名职工去闯大上海。

来到上海雕刻艺术厂参观学习，回到余江，他就成立了雕刻厂，那时张果喜年仅20岁。

他带领职工到远离县城的金溪山里去采购，饿了吃5分钱一个的发面饼，渴了就趴在沟里喝几口凉水。为了省钱，他们把木材顺河往下漂，装车需要往上捞时，身有老肾病的张果喜，第一个脱掉衣裤，跳进了冰冷刺骨的河水。

经过半年多的艰苦努力，第一只樟木箱终于生产出来了。送到上海的樟木箱样品，在广交会上竟然订出去了足以改变他命运的20套。张果喜成了轰动一时的万元户。

1979年秋，张果喜再次来到曾经给他带来好运的上海工艺品进出口公司。

在样品陈列厅，出口日本的精致雕花佛龛磁铁一般地吸牢了他。一个佛龛就有70%左右的利润，这比雕花套箱要高太多太多。

张果喜毫不犹豫地与上海工艺品进出口公司签订了批量供货合同。

站得高，才能看得远。张果喜在自曝致富秘笈时说，经营上，要"先人一步"，突出一个"早"字，也就是"在别人没有想到钱的时候，我想到了钱；在别人想到钱的时候，我学会了挣钱"；他还把致富历程归结为"靠苦力赚钱；用钱赚钱；凭智力赚钱"的三阶段。

这个世界上没有做不到的事，只有还没有想到的事。大多数人认为不可能的事，少数人做到了，因此成功的总是少数人。想法决定做法，思路决定出路。想别人之不敢想，为别人之不敢为，把不可能变为可能。人的思维方式决定着人的行为模式，若一个人的行为模式切

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

实可行，办事就会成功；反之，则易失败。在这个世界上，没有人能替你思考，没有人能替你行动，没有人能替你成功——唯有你自己能。

找到成功的思路、塑造成功的心态、掌握成功的方法，在现实中突破思维定势，克服心理与思想障碍，提高处理、解决问题的能力，把握机遇，你就会迅速迈向成功。

豁出去，又是一片天

出路是闯出来的！

成千上万的人做着创业梦，只有少之又少的人勇敢地付诸行动。在没有资金的情况下，敢想、敢说、敢干也是一种资本，当你拥有足够的想象力，在资金短缺的原始积累初期，它能发挥出难以想象的“资本”威力。

胆商，是成功创业的“第一资本”，只有勇敢者才能攀摘到创业的花朵。

18 岁的吉诺·普洛奇在一家水果摊打工，有天来了 18 箱冷冻厂受损的香蕉，质量没问题，只是外皮黑乎乎的。老板让他随便什么价格把这批香蕉卖掉。

面对这堆“黑皮香蕉”怎么办？

按照常规的销售法是无法卖出去的，吉诺灵机一动。

“阿根廷香蕉！”他在门口大声叫喊，因为这个名字听起来很特别。吉诺说服围过来的人，为优待大家，他准备以惊人低价——1 磅 10 美分出售（其实当时好香蕉也只是 1 磅 6 美分）。结果，3 小时不到，吉诺将 18 箱香蕉卖光了。

北京富亚企业为了展示富亚健康涂料的绿色无毒，说服大家更信服企业产品，富亚总经理蒋和平很认真地给大家做一个实验，请一只小猫、一只小狗喝富亚健康涂料。在北京公证处公证员的现场公证下，蒋和平打开了崭新的一桶涂料，一群举着抗议的标语和漫画的青年围了上来，他们是动物保护组织的成员。在此情景下，蒋和平站了起来，伸手把透明玻璃杯拿过来，一下子倒进大半杯富亚涂料，张口喝了下去，在场的人惊呆了。事后，富亚涂料当年的销量增加了 400 倍。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个人的胆识有大有小，最可怕的是没有胆识。人人都渴望成功，人人都具有成功的潜能，但现实生活中，只有那些拥有超常胆识的人，才能够成为真正的成功者。

两颗相同的种子被抛在地里，一颗这样想：我得把根扎进泥土，努力地往上长，要走过春夏秋冬，要看到更多美好的风景……于是，它努力地向上生长。在黄色的秋天，它收获了很多颗成熟的种子。另一颗却这样想：我若是向上长，可能碰到坚硬的岩石；我若是向下扎根，可能会伤着自己脆弱的神经；我若是长出幼芽，可能会被蜗牛吃掉；若是开花结果，可能被小孩连根拔起；还是躺在这里舒服安全。

一天，一只觅食的公鸡过来，三啄两啄，便将它啄到肚子里。

在慨叹两颗种子迥然不同的命运时，我们惊讶地发现这样简单的道理：越是想安于现状，越不能安于现状，因为各种偶然的因素使你的周围充满风险。相反，坚定地树立奋发向上的信念，敢于冒险，敢于承受岁月的风吹雨打，就比较容易拥抱令人羡慕的成功。

现代人要有胆有识，懂得该出手时就出手，但又不是盲目出手，要善于以卓越的胆识，敢于与狼共舞、与时共进。

"人有多大胆、地有多大产"

"一个人只有承担大风险，才能获得大成功"。这就是有胆有识。

当然胆识不是莽撞，不是无谓的冒险，它不是莽夫的行为，而是一个有识之士在常人面对一件事情看似不可行之时，审时度势，看到危险中所蕴藏的际遇，勇于出手的气魄。生活中能找到理想出路的人，无不是具有这种气魄的人。

既然胆识对于一个人这么重要，那么我们就有必要知道，胆识到底是什么?

胆识是一种重要的心理资源，胆量、冒险、判断、知识、执行是胆识的构成成分。它是一种敢想敢干、敢闯敢干、敢做敢为的英雄气概，是一种气吞万里、大智大勇的人生气概!

"胆识"的具备对于一个人来说是非常重要的。它是一个人的灵魂，是构成行动的生命，没有了胆识，一切思想也就无法付诸于实践，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也就不会创造出如此丰富多彩的世界。它是一切英雄所必备的雄心气概，是黎明前的启明灯，是辉煌前的扫帚。点明心灵的一盏希望灯，扫除辉煌前的一切障碍。

胆识在成功的人生旅程中是非常必要的，因为成功不是简单的事情。有了胆识，它就可以帮助你冷静而机智地对待你的问题，并且学会用全新的视角去观察这个世界，那么有了大视野的你，有了胆识，你就会有种冒险式的观念，就可以有新的方法和新的思维方式来解决你的问题。有了胆识还意味着，你就知道如何去决断自己的行为，你就可以在短时间里做出坚决的决定。

没有胆识，或许你永远也不敢去尝试，更不可能会有自己的东西；没有胆识，你可能永远都只是敝帚自珍，不知道外面的世界多宽广；没有胆识，你就不能果断，你就在困难面前困惑不前，你就会沉迷！因为没有胆识，你永远畏缩着，不敢向前看，不敢用新的视点或者方法去面对你所要解决的问题，那么你即使再努力，再有天赋，即使做得跟前人一样好，永远也只能到达前人那个高度。

日本三洋电机的创始人井植岁男，成功地把企业越办越好。

一天，他家的园艺师傅对他说："社长先生，我看您的事业越做越大，而我却像树上的蝉，一生都坐在树干上，太没出息了，您教我一点创业的秘诀吧。"

井植点点头说："行！我看你比较适合园艺工作。这样吧，在我工厂旁有两万坪空地，我们合作来种树苗吧。树苗 1 棵多少钱能买到呢？"

"40 元！"

井植又说："100 万元的树苗成本与肥料费用由我支付，以后三年，你负责除草施肥工作。三年后，我们就可以收入 600 多万元的利润，到时候我们每人一半！"

听到这里，园艺师却拒绝说："哇，我可不敢做那么大的生意！"

最后，他还是在井植家中栽种树苗，按月拿工资，白白失去了致富良机。

想那园艺师永远也不可能赚大钱，成功更是没有指望，他一句"算

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了吧”就把到手的成功机会轻轻地放弃了，我们每天都梦想着成功，可是机遇到来的时候，却不敢去尝试，只有对失败的顾虑，以致失去了成功的机会。一句话，成功是需要胆识的，要敢于尝试

成功的人之所以能有一番成就，就在于他们骨子有一种不甘平庸之气，更有着超越一般人的胆识。他们敢于打破常规的束缚，勇敢地追求自己的理想和目标。

大哲学家康德说：人的心中有一种追求无限和永恒的倾向。这种倾向的最直观的表现就是冒险。其实有时候我们就可以将胆识理解成为冒险，虽然它可能会缩小胆识的意义。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章 不断创新 以小博大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日本“理光”公司的创始人市村清有一句名言：“行人熙攘的背后有蹊径！”意思是说，人家都在走的道路前端不会有“金山”等着你，倒是不为人注意的地方可能让你发现财富。这是说商人要善于创新、另辟新路。

其实，无论做什么事，只有另辟蹊径，才能与众不同；别出心裁，独树一帜，才能出奇制胜。

一个人要想成功，不但要学会捕捉潜在的商机，还要打破常规为人所不能为，以特色致胜，赚别人所不能赚的钱。

1999 年，25 岁的王梅独自一人来到广州，盘下一间很小的店面，准备做餐饮。

接下来所面临的问题，就是该经营什么特色？王梅想，来广州找工作的民工有上千万，身上没带几个钱，工作一时找不到，每天必须尽量节省开支，一日三餐就成了最大的负担，如果有种便宜的饭菜，只花很少的钱就能吃饱，一定会受欢迎。于是，王梅决定制作和出售一种名为“两元吃饱”的快餐，即食客只需交两元钱，便能得到一碟咸菜、一碗汤水，米饭任吃，吃饱为止。此外，她还备有萝卜炖肉等大众菜，食客可多出一两元钱加菜。

2000 年初，“两元吃饱”的牌子一挂出就吸引了不少民工。他们往往成群结队而来，吃过一回，觉得很合算，过两天还特地跑到这里来吃，餐馆开始有了不少回头客。

两元钱到底有没有赚头？王梅算过一笔细账：大米 7 毛钱一斤批进的，每份咸菜和汤水的成本是 3 毛钱，这样便有 1 元钱毛利。这样微薄的利润，很多餐馆是不屑一顾的，但王梅认为：“一人赚他 100 元，没人进店，一分钱也赚不到；一人赚他 1 元，有 100 个人进店，我就赚了 100 元！除去各项开支，王梅每月有 5000 元左右的利润。后来，王梅又在广州火车站、天河汽车客运站等民工客流量较大的地段开了几家分店。到 2003 年初，她已有了 8 家这样的饭店，每月总盈利达 3 万

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多元。

2003 年 9 月，王梅决定将“两元吃饱”饭店全部盘出，并投资 80 多万元买下一座四层楼，准备开一家集餐饮、住宿于一体的饭店，最大特色是吃住一天只需 15 元钱。王梅说：“我喜欢走别人没有走过的路，老路上走的人多了，我不想和他们挤！”

面条是中国河南、山西、山东等中北部人民的一大主食，平时每天至少吃一顿。面条的制作方法，因季节的更替不断变化。

冬季天气寒冷，人们多吃汤面条、拉面条、烩面条，里面放些干菜、酸菜或新鲜青菜；夏季人们多吃捞面条；春秋季人们多吃卤面、焖面等；故海内外早有“世界面食在中国”的说法。

一个有心人就汲取了饮食文化精髓和南北口味特点，在“面、料、馅、菜”上做足功夫，创新了一种“开口乐”带馅彩面。它的馅料配方严格按照比例配制而成，色香味形俱佳，彻底征服消费者的舌头；馅料款式多，让人一见倾心。如此美食风暴开始从市场逐渐进入家庭，成为很多民众自备日常食品。

一根面条，也能产生高利润，可谓小生意隐藏大财富。

小生意能否创造出大财富！关键看有没有创新，有没有特色！

经典案例

山姆·沃尔顿：“低价”进军小镇使之渐成“零售巨头”

山姆·沃尔顿（1918 年—1992 年）：美国沃尔玛公司的创始人，被誉为世界零售业的“精神大师”。他留下的“沃尔玛哲学”是每个商家都奉若珍宝的经营宝典。甚至他最大的竞争对手、美国凯玛特连锁店创始人哈里·康宁汉也这样评价他：“山姆可称得上本世纪（20 世纪）最伟大的企业家。他所建立起来的沃尔玛企业文化是一切成功的关键，是无人可比拟的！”

1918 年，山姆·沃尔顿出生在美国俄克拉何马州的金菲舍镇，是一个土生土长的农村人。从小家境就不是很富裕，父亲干过银行职员、农场贷款评估人、保险代理和经纪人，是个讨价还价的好手，而且总能和交易的对方成为朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而影响山姆更多的还是母亲，虽然她只是一个普通的劳动妇女，却养成了许多良好的生活习惯：很爱读书、对人热情、做事勤奋、将家里人都照顾得很好。而且由于家境不好，母亲一直很节俭，这些品质后来都被山姆继承下来，为他以后的成功奠定了基础。

7 岁的时候，山姆就开始打零工了，他靠送牛奶和报纸赚得自己的零花钱，另外还饲养兔子和鸽子出售。

18 岁的时候，山姆进入密苏里大学攻读经济学学士学位，并担任过大学学生会主席。毕业后正值二战爆发，山姆毅然参军，在陆军情报团服役。

二战结束后，山姆回到故乡，他向岳父借了 2 万美元，和妻子海伦开了一家小店，学会了采购、定价、销售。

由于他待人和善，附近的居民都愿意到他的店里买东西。但因遭受房东妒忌找借口收回了店面，无奈之下的山姆只好来到本顿维尔继续开店。

一次偶然机会，他看到了连锁、零售的好处和实惠，就想尝试一下。

于是，1962 年他开了第一家连锁性质的零售店，取名沃尔玛。创业之初，零售业市场上已经存在了一大批颇具规模的公司，并且他们将目标锁定在那些大城市。

不过，正因为他们看不起小城镇，认为那里利润太小而不值得投资。

这才给拥有敏锐目光的山姆可趁之机，他认为在美国的小镇里同样存在着许多商业机会。尤其随着城市的发展，市区日渐拥挤，市中心的人口开始向市郊转移，而且这一趋势将继续下去，这给小镇的零售业发展带来了良好的契机；同时，汽车走入普通家庭增加了消费者的流动能力，突破了地区性人口的限制。用山姆的话说就是“如果他们（消费者）想购买大件，只要能便宜 100 美元，他们就会毫不犹豫地驱车到 50 公里以外的商店去购买”。

山姆敏锐地把握住了这一有利商机——将零售市场打入到那些小地方，去挖掘小镇里蕴含的巨大财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了赢得小城镇的顾客眷顾，山姆采用了薄利多销的营销策略，并坚持让每一种商品都要比其它商店便宜。为了达到这个目，他开始提倡低成本、低费用结构、低价格等让利给消费者的经营思想。

为了实现这一经营思想，山姆付出了艰辛的努力：在创业之初缺少资金的情况下，他带领员工自己动手改造租来的旧厂房、研究降低存货的方法、尽己所能降低费用，为实行真正的折价销售奠定成本基础。

开始的时候，公司目标利润定在30%，后来降到22%，而其他竞争对手仍维持45%的利润。小店在山姆的苦心经营下，吸引了大批顾客光顾；正如山姆当初所预料的那样，也有许多城里人慕名而来。

当然，山姆的最低价原则并不意味着商品质量或服务上存在任何偷工减料的情况，他对其员工的满意服务极为自豪：“只要顾客一开口，他们马上就去做任何事！”低价高质就是山姆做事的基本核心。

“一分耕耘，一分收获！”在这样的经营策略之下，小店很快就扩大规模，廉价的商品、优质的服务引来了四面八方的顾客。1962 年，山姆·沃尔顿创建公司，在阿肯色州罗杰斯城开办第一家沃尔玛百货商店。1969 年 10 月 31 日成立沃尔玛百货有限公司。

这样的结果并不能满足山姆，他的未来策略是这样的：首先进军小镇，占领小镇市场，再逐渐向全国推进，以形成星火燎原之势！在这个过程中，山姆坚持即使少于 5000 人的小镇也照开不误，这就为以后沃尔玛的扩展提供了更多的机会，而这些机会正是凯玛特这样的大型廉价商店拱手让给竞争对手的。

从 20 世纪 70 年代到 80 年代，沃尔玛开始大规模地扩张。当时，全球开始流行到处连锁，如何在众多的连锁集团中继续保持自己的优势，山姆制订了有理有节的扩张策略。

在产品和价格决策上，沃尔玛仍以低价销售全国性知名品牌，从而赢得了顾客的青睐。在物流管理上，采用配送中心扩张领先于分店的扩张的策略，并极其慎重地选择营业区域内的最合适地点建立配送中心。

80 年代，沃尔玛又采取了一项政策，要求从交易中排除制造商的销售代理，直接向制造商订货，同时将采购价降低 2% ～6%，统一订购

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的商品送到配送中心后，配送中心根据每个分店的需求对商品就地筛选、重新打包。这种类似网络零售商“零库存”的做法使沃尔玛每年都可节省数以百万美元计的仓储费用。

80年代初，沃尔玛便与休斯公司合作，花费2400万美元建造了一颗人造卫星，并于1983年发射升空和启用。借助于这整套的高科技信息网络，沃尔玛的各部门沟通、各业务流程都可迅速而准确畅通地运行。

另外，山姆在1983年又开办了山姆俱乐部，这是实行会员制的商店，每个顾客只要交纳25美元就可以拥有会员资格，以批发价格获得大批高质量商品。可以说，山姆俱乐部的商品销售利润是微乎其微，仅为5%～7%，但这一超低价的实施带来的却是销售额的大幅增加。目前，山姆俱乐部的销售额已达100亿美元，拥有217家分店和巨大的发展潜力。

一个企业的创新和优化生产率，就是成功的法宝。山姆给连锁业带来的改革是不计其数的，他发明了条形码、无线扫描枪、计算机跟踪存货等，如今这些技术已成为行业标准；他改变了传统的进货方式，他拥有最大的私人卫星网络，当人们在跟着他的脚步，刚刚开始的时候，山姆已经又开始了下一步创新。

现在，沃尔玛在美国有传统连锁店1702家、超市952家、“山姆俱乐部”商店479家、“街区市场”杂货店20家，另外在其他国家还有1088家连锁店，组成了一个威力无比的“沃尔玛帝国”。沃尔玛商店出售的物品从家用杂货、男女服装、儿童玩具，到饮食、家具等无所不包，而现在，这些数字还在不断上升之中，已经是一个超级连锁帝国！

山姆·沃尔顿是“沃尔玛”的灵魂。他不但亲手创造了沃尔玛，而且在将近30年的岁月里，一直亲自领导它的日常业务，决定着它的发展方向，并以自己的风格、个性、理念深刻地影响着它，使沃尔玛不仅创造了二战后美国零售业的最大奇迹，而且成为美国零售巨型公司中最有个性的公司。

山姆一直非常节俭，他总是穿自己店内出售的廉价服装，戴着一顶棒球帽，开着一辆破旧的小货车上下班。山姆一生都在勤勉地工作，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在他 60 多岁的时候，每天仍然从早上 4：30 就开始工作，直到晚上，偶然还会在某个凌晨 4 点访问一处配送中心。

沃尔玛不仅把“顾客第一”作为口号，而且把它作为贯彻始终的经营理念，使之成为企业文化的重要组成部分。

山姆有着极强的竞争意识。山姆开店坚守着一个信念：“只要商店能够提供最全的商品、最好的服务，顾客就会蜂拥而至”。他向员工提出了两个要求：“太阳下山”和“十英尺态度”。

“太阳下山”是指每个员工都必须在太阳下山之前完成自己当天的任务；如果顾客提出要求，也必须在太阳下山之前满足顾客。“十英尺态度”是指，当顾客走近员工 10 英尺的范围内时，员工必须主动地询问顾客有什么要求，而且说话时必须注视顾客的眼睛。同时，对顾客的微笑还有量化的标准，即对顾客露出你的“八颗牙齿”。沃尔玛这些“超过期望”的服务，不仅赢得了顾客的热情称赞和滚滚财源，而且为企业赢得了价值无限的“口碑”，为企业长远发展奠定了坚实的基础。

山姆一生中得到了许多奖项，当然这其中最让他感到高兴的是布什总统亲自授予的总统自由奖章，地点就在沃尔玛公司总部的大礼堂、山姆曾无数次主持周六晨会的地方。山姆说：“这是我们整个事业最辉煌的一刻。”

郑裕彤：首创“九九九九金”奠定“珠宝大亨”的地位

郑裕彤（1925 年—　）：全球华人十大富豪之一，珠宝大王。曾名列香港富豪榜第三位的郑裕彤集“珠宝大王”、“地产大鳄”、“酒店巨子”等头衔于一身，是香港金行龙头老大周大福的掌门人。上世纪 50 年代，他涉足地产，斩获颇丰。他兴建、收购、管理的酒店有百余家之多，形成一个环球酒店王国。在商界，他因敢作敢为，决策大胆，被称为“鲨胆大亨”。

郑裕彤的个人身价达 300 亿港元。港人听到他的名字都会和家喻户晓的“周大福珠宝”相联系。而在他旗下的香港新世界集团更是集酒店、房地产、黄金珠宝业等多元化全方位发展的跨国集团。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

郑裕彤虽然拥有今天的辉煌，儿时却在贫寒中苦苦煎熬过。

出身贫寒，对于个人命运也许是一种不幸，但不为贫寒所困，积极进取，终成一番大事者亦不胜枚举，故而有句俗语曰："自古英雄出寒门"。

1925 年 8 月 27 日，郑裕彤出生于广东省顺德伦教镇（今顺德市）一个贫寒的家庭。幼时一家人仅靠父亲开小店勉强糊口。父母亲希望他专攻学业，但是他只念到初中便被迫辍学了。13 岁那年，由于日本侵略军进犯广州、香港，百万市民受战火纷飞的侵扰，衣食不稳、性命难保，纷纷出外投亲靠友。当时，澳门被葡萄牙所占领，因此，日本侵略军唯独没敢践踏澳门。万般无奈之下，父亲郑敬诒也将儿子送往澳门，到挚友周至元开的"周大福"金铺去当伙计。

金店算是一种特殊的行业，不知底细的人，老板是绝对不敢滥用的。周家曾与郑家交往甚深，懂事的阿彤自小就给周家留下良好的印象，赶上"周大福"金铺正好缺可靠的伙计，便接纳了小阿彤。

金店里分大伙计和小伙计，小伙计就是当杂役，郑裕彤从杂役干起，每天扫地、擦灰尘、洗厕所、倒痰盂等里里外外的清洁工作，等一切准备停当后，他再和姗姗来迟的大伙计们一起开店门做生意。对于一个只有十四五岁的孩子来说，这段工作显得十分忙碌辛苦，但懂事的小阿彤却一个心眼想着不辜负老板的"不弃之恩"，老老实实、勤勤恳恳地工作。

客户进进出出，伙计小心翼翼、笑容可掬侍奉。郑裕彤做大伙计的下手，还兼做跑街，替帐房送帐单票据。店铺卖光存货，他又得跑工场货仓取货，工作兢兢业业，不敢懈怠。

"周大福"金铺因入行较晚，因此店面在当时名气不大。入店后不久，阿彤的勤劳和在工作中体现的智慧逐渐被周至元所赏识。

一天，周至元派阿彤去码头接一位亲戚。码头上，来自香港以及东南亚的海船不断靠岸，人流熙熙攘攘，川流不息。忽然，一位南洋商人向路人打听在哪里可以竞换港币。许多人都懂得这是一个良好的商机，年纪尚小的阿彤也热情地上前搭讪，他用浓重的顺德口音说："到周大福金铺可竞换，价格公道！"阿彤说话时口齿稍显笨拙，却在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

众口之争中赢得了信任。

这样，商人望了望老实巴交的阿彤，随他来到了“周大福”开创了一笔新的生意。而后，周至元发现阿彤在这方面显得过人的智慧，于是继续派他发展这项工作。此后仅半年时间，周至元就提升郑裕彤正式在金行当学徒了。

当时，由于广州、香港沦陷，不少金铺迁移澳门，金铺几乎随处可见，竞争十分激烈。郑裕彤似乎天生便是为黄金珠宝而生，他对做珠宝生意极有兴致，很快就掌握了坐店营销的要领并痴迷似的钻进了行当。

他常利用上下班的时间，将路途经过的金铺来作对比，用行话说这叫“看铺”。而周老板并不知阿彤如此痴迷。长此以往，阿彤经常上班迟到，因而引起了周至元的注意。

一日，在上班途中阿彤路过一家金铺，发现橱窗里摆放着好几款别具一格的饰品，不由得停住脚步，良久地揣摩起来，竟又耽搁了上班的时间。当他急匆匆赶回金铺时，老板已经在店内等候多时，阿彤知道自己犯了大错，战战兢兢地说明了原因，结果老板不但没有责备，反将上街“看铺”的特权交给了他。

这样，只要生意不忙时，他便上可以上街去“看铺”了。照规矩，在金铺学徒需要 3 年才能出徒，可郑裕彤却未满 3 年就荣升为金铺掌管，负责铺面的日常经营了。

1946 年，21 岁的郑裕彤到香港设立了“周大福分行”。他跑遍了全港各家金银珠宝行，集各家之所长用于领导分行的经营，使分行生意十分看好。但郑裕彤并不满足，他清醒地认为：“在商场上‘守业’就等于‘败业’，要在不断创新中前进才能图谋发展”。因此，他又一改原有的资本结构模式，邀集同事，组建“周大福珠宝金行有限公司”，这也是香港金饰珠宝业最早的有限公司机构。

1956 年，郑裕彤到港发展已经 10 年。经过郑氏的锐意进取、苦心经营，“周大福”的规模扩大了许多，先后在九龙旅游区和铜锣湾商业区增设分行。

周至元由坐镇澳门总行改为坐镇香港，最早一间分行升格为总行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

周至元只主持重大事务决策，日常经营全部交郑裕彤打理。

这一年，“周大福”另一位周姓股东年事已高，便把所持股份让予郑裕彤，颐享天年。至此，“周大福”实际上已经是郑裕彤独掌大旗。

郑裕彤虽说接受的是金铺旧式的带徒教育方式，但是他并不保守，甚至超前具备现代人的经营理念。在他全新思想指导下，“周大福珠宝金行有限公司”不再为总裁独有，而是资产共有、风险共担、利益共享的现代企业。在他的思维方式中，独具特色的洞察力，令同事们人人称道。

郑裕彤的生意经可谓头头是道、字字玑珠。由金铺而改建为有限公司，突破家族模式，迅速扩大经营规模，同时又在增加公司凝聚力上下功夫，将公司办成一个大家庭，这就是郑裕彤的过人之处。

郑裕彤求新，引起同业巨大反响及震动的，是他首创“九九九九金”。

郑裕彤说：“首创铸造九九九九足金，当时也是被(本公司)各间分行的经理所反对，他们认为市面出售的只是九九(二条九)金，有些金的成色甚至仅有七八成，要是周大福铸造足金的话，成本一定会高出几十万。“但我充满信心，就把这几十万当作广告费。过了两年，果然不用做宣传，抵押店一见周大福铸造的金，也自动提高抵押的价钱。还有就是周大福铸造的金，连行家都争相取货！”

“九九九九金”的成功，既为“周大福”带来丰厚的赢利，更为它带来良好的信誉，同时也领导了消费领域的新潮流，此项壮举为“周大福”今后的发展奠定了雄厚的经济基础。

郑裕彤锐意进取，不断开拓新市场，短短几年，“周大福”分行便已增至11家。有人说他是靠运气发的财。郑裕彤却说：“香港是个充满无限机遇和挑战的地方，机遇对每个人来说都是平等的，面对挑战是每一个人都回避不了的。关键在你如何去辨识，有无足够的心理准备。”

当郑裕彤将“周大福”推上一个新台阶后，他又开始向新的领域进军了，把目光转向钻石业。

郑裕彤具有极强的驾驭市场的能力。在香港、郑裕彤享有“珠宝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大王”的美称，而这还不仅仅指他的金饰，更有后来使他进入世界珠宝之林的钻石业。郑裕彤十分关注国际珠宝饰品的流行款式，他在观察中发现，许多极有身份的西方女士，喜欢佩戴钻石饰品，黄金饰品已不被她们所器重，得出此结论后，他开始把目光转向了钻石业。

按照国际上的规定，持有“戴比尔斯”牌照，方可批购钻石，而全世界也不过只有500张这种牌照。就是这张“戴比尔斯”牌照，曾吓退了一大批钟表商，一些业内人士称：“要从戴比尔斯购到钻石，简直比从天上摘星星还难！”

郑裕彤并未因此而退却，他绞尽脑汁，顿生主意，他决定在南非买下了一间持有“戴比尔斯”牌照的公司。不但使他顺利拥有“戴比尔斯”牌照，并且到70年代，郑裕彤已成为香港最大的钻石进口商，每年的钻石入口量约占全港的30%。实际上，郑裕彤开创钻石业所取得的功业，起到了引导香港珠宝业挑战传统、寻求发展的一场空前的革命。

经过几年的准备，郑裕彤开始显示出他的“鲨胆”性格。

而后来成为香港地产界四大天王之一、亿万富豪的郑裕彤不善高谈阔论，不了解他的人，总以为他辉煌业绩的背后是数不清的运气。在别人问起他的致富之道时，他说：“我认为，‘幸运’可能光临你一两次，但她不可能终生都陪伴你。其实，人的一生，‘勤’字才是最重要的，然后是‘诚’字，只要有了这两点，你的事业就基本上奠定了，那幸运才会常伴你左右！”

纵观郑裕彤的发迹史，没有一个时期、没有一项业务不是靠“勤”和“诚”发展起来的。他总结自己在生意上和生活上的“二十三字处世箴言”是：守信用、重诺言、做事勤奋，处世谨慎，饮水思源，不见利忘义。

“勤”是最核心的。在他一生中，差不多每天工作都在12小时以上。其余“守信用、重诺言”，“处世谨慎、饮水思源、不见利忘义”，其实都是讲的“诚”字。郑裕彤认为，摒弃投机手段，掌握有利时机，脚踏实地地做买卖，才是发家致富的根本。

黄光裕：“国美”小电器开启“家电王国”之路

黄光裕（1969年— ）：国美集团前主席。创立了鹏润集团和国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美电器。1987 年创办的国美电器目前已发展成中国最大的家电零售企业。2004 年销售额 238 亿元，在中国所有连锁企业中排名第二。除了零售之外，黄光裕于 2005 年 1 月成立国美置业，专事房地产业的投资。2004 年、2005 年、2008 年分别位列胡润“中国大陆富豪榜”第一名。

1969 年 5 月 9 日，黄光裕出生于广州汕头市凤壶村一个普通的农民家庭，儿时的黄光裕很淘气，是当地的“孩子王”。

在那个“文革”的大环境下，虽然说没有富人，但在穷人里面，他们算是最穷的一家了。一家六口人就蜗居在一个不到 14 平方米的小屋子里，而且房间的隔壁就是猪圈。可想而知，黄光裕四兄妹是听着猪叫和闻着猪的味道长大的。虽然这种环境在现在很难想象，但在那时的农村确是很常见的，人畜共居再正常不过了。人在没能吃饱饭的情况下，是不会去关注居住环境的。

穷人的孩子早当家！孩子们从小知道父母赚钱的不易，为了分担家里沉重的负担，黄光裕经常跟着哥哥到附近的乡镇街巷，去收一些塑料瓶子和旧书报卖，运气好时一天可以赚个几块钱，那赚钱的快感，足以让他们高兴好一段时间了。

1985 年，年仅 16 岁的黄光裕跟着比他年长三岁的大哥黄俊钦远走他乡，闯世界去了。

起初，黄光裕兄弟到内蒙古一带做贸易，虽然做成了几笔生意，也赚了一点钱。但他并不满足，为了寻求更大的发展空间，他在内蒙古呆了不到一年便下决心离开。

可是，离开内蒙，再到哪里去闯荡泥?

黄光裕一脸茫然地问他的大哥：“咱中国哪个城市的个头最大？”

黄俊钦说：“北京、上海、广州……这些城市都够大的！”

黄光裕便找来一张地图，反复比较了好几遍，他觉得北京最大，而且是首都，他决定前往这个城市看看有什么商业机会。

来到京城，黄光裕被眼前这座大都市的繁华所吸引，他觉得北京的人流太多了，市场太大了，这才是个适合做买卖的地方呢。他似乎找到了一种感觉，他决心要在这里长期地扎根。经过一番寻觅和打探，他们找到了位于珠市口东大街 420 号的国美服装店，这是一个服装厂的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

门市部，一个上下加起来尚不足一百平方米的二层小楼，虽说地角稍微偏僻了点，人流也不太多，但是临街，做买卖还是可以的。于是，经过一番讨价还价，哥俩便把这个门面承租了下来。

这是他们在北京创业的第一站，虽然哥俩起早贪黑地都很卖力，可是买卖做得却实在不怎么样。这原因呢，一是做服装买卖的人太多了，满大街的店铺当中，光服装店就占据了一大半。二是黄光裕哥俩对经营服装的业务并不在行。

“那时我也琢磨过做食品生意，但当时人们的消费水平没达到那个程度；做服装生意，有面料、季节性的讲究，我也不太懂！”黄光裕在回忆当初创业情形时说。

由于服装店的生意萧条，黄光裕就经常跑到街面上去转悠，看看别人家的生意是怎么做的。经过一段时期的考察，黄光裕瞄上了家电销售这一行。他发现，凡是做家用电器买卖的，生意都很火。不论大店小铺，只要柜台里有电器可卖，家家户户的生意都挺兴旺。那年头，可是百分之百的卖方市场呀。可以毫不夸张地说：那个时候，谁掌握了货源，谁就等于掌握了现钱！

而家电相对比较定型、有货不愁卖，黄光裕觉得自己做起来还比较合适。

黄光裕哥俩敏锐地发现了这个极具扩张性的市场机遇，而且，马上就付诸行动。1987 年 1 月 1 日，“国美电器店”的招牌正式挂出来了。

黄光裕哥俩凭借一年半打拼赚到的一点钱和从银行贷到的几万块资金，开始了他们的第二次创业，等跑完了各种注册手续，再装修一下店面，真正可以用于进货的流动资金也就所剩无几了。

“货不全，不卖钱！”这是商业界的金科玉律，黄光裕哥俩虽然只是初涉商海，对此也是心知肚明的。“国美”的牌匾刚刚挂上店铺的门脸儿，就不得不尴尬地面对这一严峻而又现实的问题了。

没有充裕的资金，到哪里去搞那么多的货来支撑店面呢？眼看着已经进入腊月，商业的黄金季节就在眼前，可是，柜台里却是空空荡荡的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能借的都借了，能贷的都贷了，举目无亲的黄光裕哥俩再也筹不到一分钱了。

黄光裕的床头有一本《三十六计》，闲着没事的时候，他总爱翻一番。正百无聊赖之际，他又随意翻开了这本小薄册子，结果，一行文字跃入了他的眼帘：

诳也，非诳也，实其所诳也。少阴，太阴，太阳。——这段话写得挺玄，也挺深奥的，起初黄光裕没太看明白。于是又将下面的白话文的注解仔细阅读了一遍：无而示有就是“诳”，巧妙地由虚变实，以达到出其不意的效果。沿着这个思路延伸开来，黄光裕终于想出了一个绝妙的法子——货不够，纸箱凑！钱，一时是难以借到了，但借几个空纸箱总是可以的吧？于是不几天的工夫，他们那间小店铺的货架上就摆满了大大小小的各色纸箱。同时，在柜台的显眼处，他们又摆上真货当样品，这样一来，避实就虚，虚中有实，远远地瞅过去，嘿，还真像那么回事。路上来来往往的行人，瞧着店里花花绿绿摆得满满的纸箱，无不以为这家店铺货源充足、商品丰富呢，再说又是临近春节的购物高峰期，结果，国美电器商店吸引了不少的顾客前来光顾。

就这样，黄光裕营造了一个像模像样的“国美电器专卖店”。

尽管是有货不愁卖，但黄氏兄弟仍然决定走“坚持零售，薄利多销”的经营策略，而当时那个卖方市场背景下，很多商家正在采用“抬高售价、以图厚利”的经营方式。

黄光裕回忆说，其实当时有“逼”的成分。因为那时的商业机构大多是国有单位，有一级、二级批发站，有自己的渠道和网络，实力比他强，门路比他多。“作为一家个体企业要想办法吸引来客户，必须有自己的东西才行”，当时他想出的方法是最简单也是最有效的——薄利多销。

“低价策略”为小小的国美电器店带来了不少回头客。不仅是薄利多销，在货源上他也下足了功夫。“当时洗衣机、彩电等都是凭票供应的，要从非正规渠道得到这些货，就要去想办法。有时候，别人有好多好多产品，却没人来买，我就想办法从他手里把货拿过来。”

1991 年，黄光裕第一个想到利用《北京晚报》中缝打起“买电器，到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国美”的标语，每周刊登电器的价格。当时国营商店对于广告的认识还停留在“卖不动的商品才需要广告”的层面，即使后来也有人想学习国美的广告策略，但黄光裕已经以每次800元的低价包下了报纸中缝。

很少的广告投入为国美吸引来了大量顾客，电器店生意“火得不行”，“所有存货一卖而光”。黄光裕乘胜追击，陆续开了多家门店，“国豪”、“亚华”、“恒基”，店名不一而足，1993年前，小店面已达七八家。

为了避免“消费者看了广告也不知到何处买产品”的情况发生，黄光裕说服那些用美金做产品形象广告的外国厂家与国美合作打广告，既让厂家广告开支得以减少，又让消费者“看得到买得到”。进而黄光裕又向厂家要求，赠予国美一些样品作展示，并开设相应的产品专柜，使顾客能看、能摸，现场就能买到。

1992年，黄光裕在北京地区初步进行连锁经营，将他旗下所持有的几家店铺统一命名为“国美电器”，就此形成了连锁经营模式的雏形。

到1993年时，国美电器连锁店已经发展至五六家。而黄氏兄弟财富增长后，因为经营理念的不同，两兄弟分家了，黄光裕分得了“国美”这块牌子和几十万元现金。

24岁的黄光裕和哥哥分家后，开始一心一意建造他的家电零售王国，并从此开始以惊人的速度书写他和国美的财富神话：1993年，黄光裕的小门面变成了一家大型电器商城；1995年，国美电器商城从一家变成了10家；1999年国美从北京走向全国……

“人与人之间是差不多的，差一步而已，有时是半步！”黄光裕说。而正是凭着这领先的“半步”，黄光裕信心倍增，奋力拓展。

目前，国美电器已成为中国驰名商标，并已经发展成为中国最大的家电零售连锁企业，位居全球商业连锁22位。北京、天津、上海、成都、重庆、西安、广州、深圳……国美已经在全国300个城市中的1300家国美门店，拥有40000多名员工，成为国内外众多知名家电厂家在中国最大的经销商。在国家商务部公布的2004年中国连锁经营前30强中，国美电器以238.8亿元位列第二，并再次蝉联家电连锁第一名，继续领跑中国家电零售业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如今的国美电器，在连锁化程度、管理水平、经营业绩和企业文化建设等方面已在同行业中遥遥领先，成为中国家电零售业的第一品牌，正向着“成为全球顶尖家电连锁零售企业”的长远战略目标持续快速前进。

成功之道

找到最有效的致富路径

有人之所以富，就是因为他们善于借鉴别人的经验，而穷人要想成为富人，就要学会借鉴富人的经验，这也是成为富人的最佳捷径。

多年以前，丰田公司发现，世界上有许多人想购买奔驰车，但由于定价太高而无法实现。

于是，丰田公司的工程师放手开发凌志汽车。丰田公司在美国宣传凌志时，将其图片和奔驰并列在一起，用大标题写道：用36000美元就可以买到价值73000美元的汽车，这在历史上还是第一次！

经销商列出了潜在的顾客名单，并送给他们精美的礼盒，内装展现凌志汽车性能的录像带。录像带中有这样一段内容：一位工程师分别将一杯水放在奔驰和凌志的发动机盖上，当汽车发动时，奔驰车上的水晃动起来，而凌志车上的水却没有动，这说明凌志发动机行驶时更平稳。

这样一来，凌志汽车销量暴增，随之，知名度也节节攀升，成为汽车名牌了。

那么，作为普通老百姓、穷困的下岗职工、飘泊的民工，怎样才能找到最有效的致富路径呢？

专家指出，如果你没有一技之长，又没有经商经验，就要避开科技含量高的行业。最好是从传统的行业领域开始发展。并且要寻找社会适应面广的，消费群体大的项目来做。这样风险就相对会小一些。比如：食品店，民以食为天食品店适应面就很广，几乎人人都会光顾，虽然利润低但是相对稳定。

很多想创业的年轻人都问同样一个问题：我适不适合创业？在没有经商经验的情况下怎样才能从小做大？

其实这个这一点很容易就能够得到答案。50元钱，任何人都能够拿得出来。那好！你就用这50元钱到当地的蔬菜批发市场，批50元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的蔬菜回来，到你熟悉的居民小区去卖。一天下来如果你把菜卖掉，并且还挣到钱，那就证明你能够去做生意。如果你连这一点都做不到，你就要好好思考，最好去上班做好本职工作，不要在生意场上摸爬滚打了。

回过头来50元的资本卖菜，一般的利润是应该在40%以上，这样最少你的资本就有70元，扣除10元的开销，剩余60元，再用这60元进菜，如此下来第二天74元，第三天93.6元，第四天121元，剩下的不用说你自己也会算了，如此坚持一年你的资本有多少?

大四学生小马最大的心愿，就是“希望到毕业的时候，他的第一家店也可以正式开张”。商科专业出身的他，原本打算积累一些工作经验之后才开始创业之路，但是就业状况的不乐观，让他将这个计划提前执行。

小马说：“与其等着企业来选择我，还不如我自己来选择事业。虽然在这方面我还毫无经验，但是可以在摸索中前进，而且现在年轻有冲劲，所以提前创业未必不能成功！”

现在除了完成学校规定的实习之外，看店铺、找进货途径等成了小马每天的必修功课。班里两个好朋友的想法和小马不谋而合，于是他们也入股小马的门店，成为未来的老板之一。

小马说：“在企业里工作也需要一步一步往上升，可能需要几年甚至十几年才能有所成就。而这段时间如果我们创业，也许能取得更大的成绩！”

人生感悟

树挪死、人挪活

常言道：“树挪死，人挪活”。

这句话，说得简单一点就是“树挪就变死，人挪就变活”。它是千百年来劳动人民经验和智慧的结晶，是一句至理名言。

因为，树若挪个地方，它会死去；人则不同，你若在一个地方（单位……）呆得不舒坦、窝囊，抑或有更理想、更有出息的去处，那不如挪个地方，你将更充满生机勃勃，迎来“柳暗花明又一村”。

诚然，这句话可以引伸到人的思想和观念等，告诫人们不要“钻牛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

角尖”、不要固守陈腐的思想，只要改变思维方式，转变旧观念，就会迎来崭新的进步。

在灾难深重的中国历史上，遇到兵荒马乱、灾年饥荒时，多少劳动人民被逼无奈，背井离乡：“下南洋”、“闯关东”、“走西口”……在异国或他乡求生存、谋发展，找到了生路。

多少仁人志士和革命前辈，有孙中山，有周恩来、朱德、邓小平……为了追求真理，不远万里，甚或远涉重洋，到欧洲、日本、前苏联等，学习变革维新和革命道理。回到祖国后，为中国的历史进步和人民的解放，前赴后继，谱写了可歌可泣的历史篇章。

当代的就业者，“跳槽”挪窝的事，时有发生。有的“先就业，再择业”，先找到一个接收单位，尽管不尽理想，总算有工作有工资有奔头，日后再找寻更适合的单位，不失为聪明之举！有的看到单位已经步入“夕阳”，或者“干得窝囊、活得没劲”，处境不佳，难以发挥自己的聪明才智，毅然选择重新创业，或者跳槽挪窝，开辟就业的新天地！

随着经济建设和社会的不断发展，“挪窝”的事更层出不穷。农民工“挪窝”进城，开创就业和创业的新天地；库区移民、地震灾民“挪窝”安置，重新建设家园；拆迁异地安置……诚然，其中不乏不适应、不合理的情形，但是，它们毕竟为万千民众创造了新机遇和新希望！

“树挪死，人挪活”如同“水往低处流，人往高处行”一样，激励着人们摒弃迂腐的固守，张开理想的翅膀，奔向更有生气、更理想、更有出息的新天地！

“逆势而动”创奇迹

聪明的人懂得运用自己的优势，会把竞争引向自己擅长的领域；不思变通的人恰恰相反，他们往往十分卖力地把自己逼进死胡同！

与其冒险涉足别人擅长的领域，不如另辟蹊径，做出自己的特色来。

在美国，40%的妇女由于太胖而有个“特大号”的臀部，她们为此

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

忧心忡忡，从来不敢穿裤袜，认为裤袜能使身材苗条的妇女更健美，但却使身材肥胖的妇女更加臃肿。

美国的很多厂家，都认为胖女人不会穿裤袜，也不会买裤袜，因此，这个市场是没有什么机会的，故长期没有人去开发。而雪菲德公司通过市场调查的资料分析，却得出了一种与众不同的意见：正是由于这些肥胖女人目前不穿裤袜，是一块处女地，所以市场潜力很大，大有开发前景，他们认为放弃这个40%的市场实在可惜，于是他们决定抓住这不为他人所重视的领域，开辟新的销售市场。

于是，公司集中最优秀的设计人员，专门为胖女人设计出一种名为“大妈妈”型的裤袜。接着，该公司为“大妈妈”型裤袜大做广告。广告中，3位胖墩墩的女娃娃穿上裤袜排成一线，标题是写着“大妈妈，你真漂亮”几个大字。3位胖女孩，面带微笑，仰头挺胸，从侧面看上去不但没有肥胖的感觉，而且让人觉得她们很快乐而且充满自信。

广告发布的一个月，雪菲德公司就收到了7000封赞誉信，而且商店里胖女人买裤袜争先恐后，赢利大增。雪菲德打破胖女人不穿裤袜的现实，独具慧眼地捕捉到极具潜效益的机遇，为特殊顾客着想，特意为胖女人设计裤袜，奠定了该公司在裤袜市场的新地位。

一个商人到一处桐油盛产地收购桐油，因为来迟一步，别人已将桐油预订、收购一空。怎么办呢？就这么空着手回家，实在不甘心。你强我转，只好另辟蹊径特色致胜了。

该商人仔细一想，既然桐油销量较大，盛桐油的油篓子一定俏销，于是他就大量收购油篓。后来，果不出所料，油篓极行销，他从中赚了一大笔钱。

得不到桐油之利，却赚了油篓之钱。这块蛋糕本来没有他的份，他却另辟蹊径，结果出现了“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”的局面。

发家致富之路上，人们大都存在着一种“从众心理”，看到人家干什么，自己也盲目地跟着干，一窝蜂地跟着跑，结果是千军万马挤上了一座独木桥，弄成个僧多粥少……市场总有饱和的时候，再说货多价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贱，到头来极有可能陷入困境。

与其那样，何不来个“另辟蹊径”。因此，要有一双慧眼，能根据自身条件，敢于打开另一扇“门”，选择一条与众不同的、适合自己走的致富路。

善于“借鸡生蛋”

“借力”是成功的一条捷径！

如果一些有利于你的外力出现在你的面前，那就不要放过它，因为这些外力正是你实现从无资金、无技术、无人才到成功转化的必需品。

“无本经营”并不可怕，面临困境也无须恐慌，只要你善于借力，那么任何时候、任何情况下，你都可以成功实现自己的目标。

“借梯登楼”本来是三十六计中的一计，说明利用别人的长处达到自己的目的。实施这一计谋的关键是找准梯子，如果梯子找得不准，不但楼登不上去，还有摔下来的危险。对于刚开始创业的人来说，是既无钱又无名声。此时可取的办法是“借梯登楼”，向大公司借名望。

大约50年前，美国有一个名叫约翰逊的黑人创建了一个只有500元资产，3名员工的黑人化妆品公司。可是人们在购买化妆品时，往往是冲着产品的良好声誉去买的。

这种情形，对于名气不大的黑人化妆品公司很不利。约翰逊决定想办法扭转这种颓势，当时，美国黑人化妆品业中的泰斗是佛雷公司。在约翰逊生产出一种叫“粉质化妆膏”的产品后，他决定借佛雷公司的名声顺势上楼。

于是他精心设计了这样的广告：“当你用过佛雷公司的产品化妆之后，再擦上一层约翰的粉质化妆膏，将会收到意想不到的效果！”

这种做法让人感到很意外：“噫！这不是用自己的钱给别人做广告？”可这正是约翰逊创意的妙处之所在。

结果天遂人愿，这个广告播出以后，他的“粉质化妆膏”立刻为人们所接受。因为它是和大家信赖的名牌佛雷一起出现的，佛雷的名誉成了约翰逊产品的质量保证书。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

约翰逊公司产品的市场占有率迅速扩大。接着，约翰逊公司生产了一系列新产品，经强化宣传，只用了短短几年的工夫就打出品牌了，约翰逊成功地“借梯登楼”。现在，美国黑人化妆品市场成了约翰逊公司的天下。

许多刚开始创业的人觉得，从银行贷款太艰难了，不仅手续烦琐，更重要的是创业之初，资本严重不足的时候很多，没有足够的财产做抵押，无法从银行贷更多的钱。此时就更要善于学会借助外力生财。

有魄力的创业者都会找银行帮助，但银行也是赢利机构，让它对你进行投资，它也必须考虑这笔投资将来的回报率怎样。如果投资计划不能赢得银行支持，又等着要钱的话，抵押贷款也是一条路子。

可是很多创业者除了脑袋外，上无片瓦、下无立锥之地，到底能否从银行借到钱呢?

美国屈指可数的大富翁洛维格，所采用的集资方法是用抵押的方式向银行贷款，但他的抵押方式非常巧妙。

当时，运油比运普通货物赚钱，而买货轮又比买油船便宜，所以洛维格便打算从银行申请贷款买一条大旧货船，把它改装成油轮，从事石油运输。但当他来到美国大通银行申请贷款时，银行的职员问道:“贷款可以，但是你拿什么证明，你将来一定能还清本息?”

洛维格想到，他手中还有一条破烂不堪，但勉强能航行的老式油轮，现在正包租给一家石油公司，用它做抵押，贷款或许还有希望。

由于洛维格思路很新，善于借用石油公司的信誉，因此虽然洛维格单独一人，没有足够的信用，但那家石油公司的牌子很响，信用极好，按月付油船租金毫无问题。

洛维格这一招的确很灵，他借着石油公司的信用，提高了自己贷款的可信度，终于从银行贷到了第一笔资金。

一个聪明的人，他一定懂得如何借政策之风、借发展之势、借专业之势来成就自己的事业。

让我们大胆地“借船出海”吧，扬起高高的风帆，去实现我们心中美好的梦想!

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章 专注认真 坚持不懈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“你努力了吗？”是驰名世界的美国《黑人文摘》的创始人约翰森的座右铭，他正是靠着母亲送给他的这句话绝处逢生，走出人生低谷，创造出一个又一个的人生辉煌。

可见，坚持不懈是成功的保障！

德国著名音乐家贝多芬面对双耳失聪的人生厄运，但是他坚持不懈，以坚强的意志和饱满的信心发出了“我要扼住命运的喉咙”的呐喊，经过无数次的努力终于演奏出了辉煌的《命运》绝响，成为世界史上不朽的音乐家。

海涅面对手足瘫痪、视力微弱的人生绝境，坚持不懈，终于成就了世界不朽之作。

中国古代著名政治家、军事家诸葛亮抱着“兴复汉室，还于旧都”的坚定信念，一心要完成先帝的遗愿，六出祁山，七擒孟获……这一生的功绩使诸葛亮名扬天下，成为人们敬仰的大将。

当今社会的科学家袁隆平，经过不懈努力，终于研制出世界上第一批“东方魔稻”，解决了中国十几万人口的粮食问题，为我国科技文化事业的发展添上了重要的一笔……

望古今中外，哪一个成功人士不是靠自己的奋斗去完成人生理想？所以，想要成功，就必须坚持不懈，努力去实现自己的人生目标。

如果说信念是成功的一叶扁舟，那么坚持不懈就是永不下落的风帆，带着我们通向成功的彼岸。

一个人想干成任何大事，都要能够坚持下去，难得是能够持之以恒地做下去，直到最后成功。

《简爱》的作者曾意味深长地说：“人活着就是为了含辛茹苦；人的一生肯定会有各种各样的压力，于是内心总经受着煎熬，但这才是真实的人生！”

确实，没有压力就会轻飘飘的，没有压力肯定没有作为；选择压力，坚持往前冲，自己就能成就自己！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过去你成功了，并不代表未来还会成功；过去失败了，也不代表未来就要失败。现在干什么，就决定了未来是什么！

失败的人不要气馁，在日常生活中，一个绝境就是一次挑战、一次机遇，如果你不是被吓倒，而是奋力一搏，也许你会因此而创造超越自我的奇迹。

“北方人有一元钱就要去神侃，温州人有一元钱也得当老板！”“温州人睡得了地板，也当得了老板！”

一元钱在许多人眼里实在是个微不足道的小钱，可是同样的一元钱在温州人手里，就会滚雪球般地越滚越大，从个位数一点点滚到十位数、百位数、千位数、万位数……温州人就是靠着这不起眼的小钱起家，逐步过上了殷实的小康生活，许多人还成了声名远播的富翁。

我们许多人差啥呢、缺啥呢？其实，最缺少的恰恰正是温州人那种有一元钱也要当老板的精神和百折不挠的精气神。

曾经的失败并不意味着永远的失败，曾经达不到的目标并不意味永远达不到，你可以有自己的梦想，你可以为自己的人生树立一个目标，锲而不舍地追求，坚持一下，成功就在你的脚下！

经典案例

皮尔·卡丹：一条小花裙，开启了“时装”之梦

皮尔·卡丹（1922— ）：举世闻名的服装设计巨匠。他三次获得法国政府服装设计最高奖——金顶针奖，被法国政府接受为法兰西学院院士，获艺术领域最高荣誉奖，并成为庞大的“卡丹帝国”的君主，成为资产有数亿美元的法国十大富豪之一。

1922年7月2日，在意大利著名的水城威尼斯近郊，一户贫苦农家，传来几声婴儿的啼哭声，一个小生命诞生了。他就是皮尔·卡丹，是家里七个孩子中最小的一个。

当时，老卡丹望着这个瘦小孱弱的男婴，只是担忧如何将他养育成人，如何使他在人情冷暖、世态炎凉的乱世中苟且生存，如何使他能够远离贫苦，在竞争激烈的大世界中学点文化。

老卡丹靠种植葡萄养家糊口。每逢年景不好时，老卡丹还得忍着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饥寒到山里采集为富人消暑的冰块。生活尽管如此艰辛，可在小卡丹才两岁时，第一次世界大战的战火燃及意大利。昔日风光旖旎的威尼斯上空硝烟弥漫，大片大片的葡萄园被战火焚毁。

为了避免战乱和谋求生计，皮尔·卡丹的双亲被迫离开了繁衍生息了几辈人的葡萄家园，依依不舍地踏上背井离乡的漫长旅途，最后来到法国。

就在这里，小卡丹做出了一件非比寻常的事情：给布娃娃缝了一条花裙子。

这件事情使皮尔·卡丹开始走上了一个新的历程，使他们从一个默默无闻的穷人逐渐变成了全球家喻户晓的伟人，日后会成为一个与法国著名的埃菲尔铁塔和民族英雄戴高乐齐名的时装巨擘。

一个阳光灿烂的夏日，七岁的小卡丹在草地上拾到了一个布娃娃，那是富家小姐丢弃的。小卡丹抱着布娃娃回家，从母亲的针线篮子里找来了碎布和针线，在昏暗的油灯旁，精心为布娃娃缝制小裙子。他缝缝拆拆，拆拆缝缝，直到满意方才罢休。布娃娃终于穿上了漂亮的裙子。这条小花裙成了皮尔·卡丹一生中设计的第一件裙子，也预示了他以后的人生道路。

小卡丹八岁那年，他的家又迁移到圣莱第昂。

父亲将他送进当地的一所小学读书。然而，小卡丹对读书并不感兴趣，在他上小学、甚至在中学里，常被法国同学恶意嘲谑为“通心粉、窝囊废！”（通心粉为法国人对意大利人的贬称。）这些中伤的话，严重地刺伤了一颗少年的心。倒是那条小花裙，深深地印在他的心灵里，永远也抹不掉了。

此时，倔强的小小少年早已立下志愿：长大一定要成为出色的服装设计大师！

因此，他经常在放学后溜到商店的橱窗前，痴迷地观看里面那些各式各样的服装，并时时刻刻注意服装款式。

中学后期，卡丹有机会参加校内戏剧演出，这时，他对舞台产生了的兴趣。可是厄运接踵而来，卡丹的父亲生意日趋冷淡，母亲又病倒了，家境极其艰难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是，14 岁的卡丹便中途辍学，到一家小裁缝店里当学徒。

在那里，卡丹真正地开始实践服装设计，虽说辛苦的工作使他时时疲惫不堪，但对服装的浓厚兴趣使他忘记了一切烦恼。他认认真真地投入到裁缝工作中去，一点一滴地学习知识。

仅两年工夫，他的手艺就已经超过了他的师傅。他常常设计出一些款式新颖的服装，很受当地小姐们的青睐，不时有人上门请他专门设计女装。

皮尔·卡丹非常喜欢新奇高雅、款式多样的舞台服装。为了开阔自己的视野，他开始研究各种舞台服装的样式，白天在裁缝店工作，晚上到当地一个业余剧团当演员以积累亲身体验。舞台服装的新奇艳丽给皮尔·卡丹留下了很深的印象，对他的未来设计风格产生了重大影响。

几年过去了，卡丹不仅学到了精湛的裁缝技术，还刻苦钻研，成为一位远近闻名的服装设计师。

当时，巴黎是欧洲的时装中心和艺术的中心，皮尔·卡丹希望在那里学到更多的东西。

卡丹决定，要去巴黎！

17 岁那年，他便带着一只破箱子，骑了一辆旧自行车来到了巴黎。

可是第二次世界大战已经拉开了序幕，巴黎到处是逃难的人群，大街小巷站满荷枪实弹的德国士兵。由于他违反了宵禁令，被德国占领军关进了监牢，幸亏他不是犹太人，才被释放出来。

时间飞逝，又是五年过去了。皮尔·卡丹的服装设计水平和制作技术又有了很大的进步，他在当地已被认为是最好的裁缝。

不久，幸运女神又向皮尔·卡丹伸手，使他有机会为著名艺术家让·科克托的一部先锋派影片《美女与野兽》设计服装。皮尔·卡丹为角色设计的刺绣丝绒装一举成名，巴黎服装界引人注目的一颗新星开始发光。

随后，皮尔·卡丹又到当时法国最权威的时装设计大师夏帕瑞丽的时装店工作了一段时间。

当皮尔·卡丹听说高档服装专家迪奥的设计室有职位空缺时，立即

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前去应聘。于是，他很幸运地成了迪奥的助手。这对皮尔·卡丹以后的服装生涯起到了不可估量的作用。迪奥可称为上世纪最重要的时装设计大师，他于 1947 年提出的“新造型”为他的成功打下了基础。

1947 年，皮尔·卡丹在迪奥公司担任大衣和西服部的负责人，参与了轰动巴黎的“新造型”的诞生。他十分敬重迪奥，在迪奥那儿受益匪浅，从中学到了“高尚”、“大方”、“优雅”的服装理念和制作技巧。

但他不甘心长期寄人篱下，内心的创造欲驱使皮尔·卡丹于 1949 年离开了迪奥，去构筑属于自己的王国。

1950 年，正是皮尔·卡丹为他以后的时装事业大施拳脚的岁月。他用全部的积蓄在里什庞斯街买下了“帕斯科”缝纫工厂，并租了一个铺面，独立开办自己的公司，并很快成了举世闻名的服装设计巨匠。

战后的法国，经济迅速复苏，大批妇女冲出家庭，融入社会生活，整个欧洲的消费大增。皮尔·卡丹敏锐地捕捉住这一机遇，毅然提出了“成衣大众化”的口号，并将设计的重点偏向一般消费者，使更多的人穿上时装。

皮尔·卡丹以充分的自信和才华，又一次打破常规，他很快又掀起了一股男性时装的旋风。在那些被女性时装长期垄断的橱窗里，开始出现了充满阳刚之美的男性高级时装。

他设计的童装更是花样百出，极富幻想力，一幅幅童装图案仿佛就是一个个童话和梦想，它们一经问世，就迅速占领了整个欧洲市场，使落后的法国童装与高级时装一起走向世界。

1962 年，法国巴黎时装女服辛迪加在所有会员的要求下，将皮尔·卡丹请来，出任行会的主席。金顶针奖是法国时装业界最高荣誉大奖，皮尔·卡丹先后三次获得了这项荣誉。

皮尔·卡丹除了设计时装外，还设计家具、灯具、装饰品、日常用品，甚至还有汽车和飞机造型。他设计的飞机，机身呈黑红白三色条纹，展翅蓝天，仿佛色彩斑斓的蜻蜓在空中飞翔；他设计的汽车呈流线型，表盘、方向盘都很别致，令人耳目一新。

今天，在一百二十多个国家与地区，每天有二十万人在六百多家工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厂里生产着他的八百多种不同的专利产品，其中包括“皮尔·卡丹”和“马克西姆”两个牌子。

全球以卡丹品牌生产的商品，年利润超过12亿美元。皮尔·卡丹领导了这场商业革命，他也是这场商业革命中的最大受益者。

目前世界上有四大服装中心，巴黎理所当然排在首位。在巴黎，许多店里都有卡丹的一方天地，但要寻根求源，一定要去奥诺里大街82号，那儿是名扬世界的卡丹帝国的首府，皮尔·卡丹服装艺术的发源地。就位置而言，整个法兰西，恐怕再也找不到第二家这样显赫的门牌了——二十几米之外的马路斜对面，便是法国的总统府。

从赤手空拳几乎是一无所有到世界顶级服装设计大师，还在于让高档时装走下高贵的T型台，让服装艺术直接服务于老百姓。他的传奇在许多人看来是他的商业成就，因为世界上几乎没有像皮尔·卡丹先生那样的先例，集服装设计大师与商业巨头与一身，卡丹的商业帝国遍布世界各地。

现在，皮尔·卡丹拥有600多种不同的专利产品，为皮尔·卡丹工作的人员达17万人，分布在近百个国家和地区。其品牌遍及五大洲，据说如果把卡丹牌的领带连接起来，可以环绕地球一周。

全世界，从名门望族到普通百姓，都以穿他设计的衣服为荣，根据客观统计，“皮尔·卡丹”是世界上销售最多的商标之一。

每天有18个小时，他的床头总是放着纸和铅笔，每当他不想睡的时候，就进行他的伟大的设计和构想。度假对他来说竟是难以忍受的，他选择了勤奋，这也是他事业成功的重要条件。

作为腰缠万贯的亿万的大富翁，卡丹一生却过着严肃俭朴、低调的生活。他喜欢借用公司送货的小卡车，乘地铁或步行，从不引人注目。但是，皮尔·卡丹这个名字早已闻名于世，受到越来越多的人们敬仰。

皮尔·卡丹，50年来服装界成功的典范，也是一个闻名全球的品牌。作为设计师的皮尔·卡丹也成了法国首屈一指的富翁。他声名显赫，是创新和冒险的奇才，是法国著名的传奇人物之一。

从一个穷苦人家的孩子，到世界服装业的霸主，他走过的路程是艰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

难而崎岖的，几经沉浮，才有了今天的荣耀。

福特：专注发明使“钟表匠”终成“汽车大王”

亨利·福特（1863 年—1947 年）：汽车发明家和企业家。1907 年，在美国经济开始滑入低谷的情况下，“福特汽车公司”却盈利 125 万美元，取得了惊人的成功。20 世纪 20 年代，福特拥有 12 亿美元的财富，是世界第一大富豪。

1863 年 7 月 30 日，亨利·福特出生在美国密歇根州底特律市西南 129 英里的迪尔本村。

亨利·福特是欧洲移民的后代，他的祖辈是传统的爱尔兰人。正在 19 世纪 40 年代，由于家乡流行马铃薯中毒和伤冷病，他的祖父领导全家人远渡重洋，移民美国，定居在瀑布和沼泽遍布的迪尔本。福特诞生的时侯，他的父亲威廉·福特已经是一个具有 730 亩土地和一栋两层楼的农场主，并且正式成了美国移民。

亨利·福特的童年开始时，南北战争硝烟正浓，小福特见证了 19 世纪中西部典型的乡村生活。

福特儿时，父亲总是让他学习农场事务，希望他能继承自己的土地，成为像自己一样宽裕并且尊贵的农场主。但是，小福特对开垦土地和治理鸡舍之类的农活非常讨厌，反而对拆卸农具和钟表等一些机械喜欢十足。尽管父亲经常为此体罚他，却不能改变他对机械的痴迷。

有一次，小福特为了抨击父亲，偷偷地把他的金壳怀表带到课堂上拆卸，还把地里的犁铧卸得乱七八糟。

父亲先是发觉自己心爱的金表不见了，到了农场，雇来的农工阿道夫又向他告状：“不知谁把好几件农具给拆了个乱七八糟，怎么也装不回去了。”父亲知道这些肯定是小福特干的，因为家里的东西都快被他拆光了。

福特在父亲的质问下，认了错。他去了农场，在阿道夫的协助下，装好了农具。

小福特爱拆表的嗜好，原来还得益于这个阿道夫的引导呢！

阿道夫为人随和，他特别喜欢小福特，他对主人的严格不以为然。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这位普鲁士移民还经常拿出本人的怀表让小福特亲手打开瞧瞧，热情并且具体地给他讲解怀表的内部结构和原理。

小福特打开的第一块表就是阿道夫的。多年以后，小福特的眼前还常常浮现起当时的情景：

“亲爱的！你可以把它打开看看！”阿道夫对拿着怀表好奇地看得不放手的小福特说。

“我真的可以打开吗？”小福特不敢相信，惊奇地瞪大了眼睛。

“当然，孩子！”

于是，在阿道夫的鼓励下，好奇的小福特第一次用细钻打开了怀表的后盖。随后，阿道夫又给小福特讲了一些关于表的基本常识。

从此，小福特就狂热地迷恋上了钟表，经常用自制的东西为邻居们修理钟表，很快就被人们称为“迪尔本的天赋钟表匠”。

“这个孩子真是个天生的小机器匠！”晚饭后，父亲看着小福特又默默地爬上楼回他自己的房间，对他母亲说道。

“小孩子，有好奇心不是什么坏事！”母亲比较支持小福特。

“爸爸，你送给我的八音盒也被亨利拆开过了！”小福特的妹妹也赶紧凑热闹。

“不过，亨利已经又给我装好了，跟原来一样。”妹妹边说边打开了八音盒，动听的音乐随之流淌了出来。

父亲还是时常拿出他的金表，盯看一会儿，确认了好多次它的确是走得正常：“我得告诉亨利，我不反对他摆弄机器，但不能让他弄一些纯科学的玩意，得对我们农场有用处，他可是我们的大儿子呀。另外，得告诉他无论如何不能去摆弄邻居家的东西，现在他的好奇已经出了名了。有邻居说，一见到咱们的小机器匠就害怕！”

“还有，你们以后要保管好自己的东西，小心被你们的哥哥亨利给拆了！”最后，父亲向家里其他孩子郑重地叮嘱了一遍。

一个星期天的早上，小福特准备去教堂做礼拜，正走在路上，看到了对面而来的朋友霍金斯。

“听说你的表坏了，能让我试着修一修吗？”小福特问。

“你会修表？能修好吗？”霍金斯不敢相信地问小福特。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“当然没问题，不过工具不在身边，你和我一起回家吧，那里有工具我给你修。”

霍金斯半信半疑地跟着小福特回到家。在小福特的房间，小福特打开了一个小箱子取出工具，用一把小螺丝刀打开表盖，逐个仔细检查小小的零件。检查一遍后，小福特告诉霍金斯：表内的零件被脏物尘封住了，所以转动受阻。小福特先把零件刷干净，再上上油，然后拧紧发条，表立刻就嘀哒嘀哒地走动起来。

“那是我第一次的修表经验！”福特后来回忆说。那一年，他才刚刚13岁。

儿时小福特的乐趣来自于他的一个小小的工具箱，里面都是他的“宝贝”：父亲送给他的一块“恺撒”表、自己制造的小锉刀、用母亲的毛衣针做的几把螺丝刀、用母亲的胸针弯制成的镊子、螺丝、钉子、锤子和钻孔机等。

小福特整天忙得不可开交，就是因为有这些工具。每天晚饭过后，小福特要么默不作声地回自己房间修理到处收罗的各种废旧钟表机械，要么与小朋友一起出去，去搞些小小的、异想天开的、有时是带有一些恶作剧的“冒险活动”。

另外，小福特的睡眠时间也短，因为得等到每晚9点过后，父亲他们都睡下了，小福特才能溜出去帮别人修理钟表和农具，或者一个人在房间里忙个不停到很晚或通宵达旦。

13岁那年的夏天，发生了一件影响他一生的大事。一天，他随父亲坐马车到底特律去。突然，他眼前出现了一个庞然大物，发出巨大的吼声。这是他生平第一次看到的用蒸汽推动、在马路上行走的车子，他惊讶得几乎跳起来。

由于道路狭窄，为了让马车通过，这辆蒸汽车停了下来。福特立刻跳下马车，仔细地观察起来。和蔼的驾驶员不厌其烦地介绍车子的性能和操纵方法，并邀请福特去练习驾驶蒸汽车。他们成了一对好朋友。从此，亲手制造“利用引擎行走的车”成了他的梦想。

不久，父亲去参观在费城举行的“1876年独立百年纪念万国博览会”，回来后，向福特谈起会场中机械馆的盛况：蒸汽钻、蒸汽车床以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

及蒸汽整地机等机械，使观众大饱眼福。

听了父亲一席话，福特深深觉得“机械的时代终于来临了”。随着年龄的增长，他对机械的爱好达到愈来愈痴迷的程度。

16岁那年，他不顾父亲的反对，离开农场，到附近的底特律市去了。

福特很快在该市最大的工厂——密西根铁路车厢制造厂当上了见习生，日薪1.1美元，可仅工作6天就辞职了。接着，他又来到“福拉瓦机械厂”。

福特第三次跳槽是到“底特律造船厂”工作。在造船厂，他幸运地被分派到引擎车间工作，并得到上司的赏识，很快由见习生升为正式员工。

工作之余，他还注重学习。

两年后，他以熟练技师的资格又跳槽到“西屋引擎公司”工作。作为移动式引擎的示范操作员，他学到不少有关引擎的知识。

1887年，福特在自己选择的职业上干了8年后，返回了父亲的农场。

这时，美国的工业在各种领域已有了长足的进步，钢铁业开始发达，铁路一再延长，石油精制技术也进步神速，电灯、电话也相继问世，汽油引擎的优点已被大家所公认。

在时代热潮的涌动下，福特再也按捺不住了。他不甘心在乡村过悠闲的生活，他要创公司、做老板，干一番前所未有的大事业。

1891年9月25日，福特带着年轻的妻子，告别了家乡和亲人，来到了底特律。他们在穷人区租下一间破旧的公寓。福特正式受雇于爱迪生公司，担任夜间值班工程师。两年后，他又晋升为主任技师。每天下班后，他都来到屋后放煤炭的工作场里，埋头于汽油引擎的实验。

于是，他把自己关在储藏室里，多年来反复摸索、试验。

“只有蠢人，才有办不到的事！”

1896年6月4日凌晨3点钟，福特亲手制造的第一辆“不用马拉的车”终于完成了。这是福特的第一个正式发明。

发明电灯、留声机、活动照相机的大发明家托马斯·爱迪生，对福

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

特试制成功内燃引擎汽车大加赞赏，甚至说超过了他本人设计的电动车，是“创世纪的发明”。

世界上最伟大的发明家的赞扬，使福特勇气倍增。1899年初，他的第2号车诞生了。和第1号车相比，在外形上有很大的改变，车体、车轮也加大了，可乘坐两个人。附件增加了：有衬垫的后座，有铜制的车灯，还有漂亮的挡泥板；而重量却减轻了、引擎噪音变小、车体震动也不大。这辆车足以和当时任何先进的汽车相媲美。

这一年的夏天，由福特任总监的“底特律汽车公司”宣布成立，这是在底特律设立的第一家汽车制造公司。

数年后，福特在图纸上发明了汽车。后来他创立了“福特汽车公司”。

福特的说：“即使不知道事实，也要向前进行。在工作中将会知道事实！”

20世纪20年代，福特就拥有12亿美元的财富，成为世界第一大富豪。

成龙：儿时摔爬滚打炼就好莱坞“功夫之王”

成龙（1954年— ）：著名演员和导演，是大中华地区的影坛巨星，也是国际功夫电影巨星。

成龙，原名陈港生，“香港出生”的意思。父亲做厨师，但热爱京剧，又受老家山东的风气影响酷爱习武。成龙四岁时已经会打父亲的小洪拳。

父亲读书不多，希望自己的孩子能多读书，成龙六岁就被送到学堂。可惜天不遂人愿，多年后成龙戏称，“读来读去都是一年级”。

成龙小时候很喜欢打架，跟那些外国小孩子打。因为他住在山顶领事馆区，几乎附近的尽是法国人、美国人，这种情况一直到他小学一年级，由于常打架、闹事，所以在学校无法升级。

也是机缘巧合，有一次，喜欢打架的成龙，无意间看到一个武侠片。武侠片里，大侠客们武艺高强，不仅身手矫健，而且能飞檐走壁，仿佛不是凡间之人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那时候，武侠片大行其道，曹达华、于素秋是当时最红的明星，成龙对他们崇拜至极，于是决心上山学艺。

一天，他的父亲带着成龙来到尖沙咀的美丽都大厦，拜访京剧武生于占元师傅，他正是成龙崇拜的武侠女星于素秋的父亲，成龙看到这里的学生在旁勤奋地练功，非常羡慕，便要求父亲让他在这练武。

父亲带成龙去于占元的学校本来是想吓吓成龙，让他收心读书。谁知成龙一见场子里众光头仔玩倒立、扎马步，竟自动收拾了包袱要去学武，打死不肯再读书。

当时成龙的母亲在领事馆给洋人打工，后来美国领事夫妇要改任到澳大利亚，力邀成龙的父母亲一起前往。成龙父母犹豫再三，还是决定随领事夫妇离开香港。而 8 岁成龙按照梨园的规矩，剃了光头，给师父磕了三个响头，签一份“打死毋论”的和约，从此成为于占元的弟子。

于是，成龙成为这里的一员，与洪金宝（元龙）、元奎、元华、元彬、元德、元彪为七小福。于占元师傅的教育方式基本上是老戏行规矩的严厉与苦练。管束孩子做事，练功的方式就打、罚。不到四天，成龙就后悔了。

父亲在把他送进学院之后，就飞澳洲美国大使馆了。最初的那段日子，成龙常常在晚上暗自哭泣。

练武的日子里，成龙每天大清早五时便起床，练功至晚上十二点止。早上练各种功，练压腿的时候倒可以睡点觉，几乎所有人都是架着腿睡觉的；吃过饭，就练嗓声或读书。读书时间，就是打盹时间。每天这样过着有规律的生活。

每月等派救济品时，便是他们最兴奋的时候了，几十个孩子聚在一起，等红十字会的人来送救济品，当中有白米、奶粉等食品，孩子们排半天队等待分配给自己的食物。平常他们吃的饭，是大锅饭，烧饭就由女孩子轮流负责，饭是够吃，至于配菜，就得用抢的。

当时于占元门下多是寻常人家的孩子，唯独洪金宝和成龙身份特殊。洪金宝是电影公司老板洪济和 20 世纪 20 年代“江南第一女侠”钱似莺的宝贝孙子，后来成为“七小福”的大师兄。成龙是于占元的干

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

儿子，艺名“元楼”，小时候很多师兄弟都戏称他“御儿干殿下”。

谁知大师兄和干儿子也没有特权，于师父惩罚弟子用“连坐法”，每次有师兄弟犯事，他俩还要被多打几藤条以示师父刚正不阿。

于师父是正宗上海人，听不懂广东话，为怕弟子们说他闲话，就勒令在学校内只准说国语，一旦被发现说了广东话就要挨打。所以成龙虽读书不多，普通话倒还说得流利。

“七小福”年代，教授成龙等人的还有于占元的师弟于占先。这位师叔颇神经质，二胡随身携带，专授众弟子唱戏部分。倘若弟子们喧闹得厉害，师叔就要抓起二胡狂拉一通，嘈杂到弟子们捂耳不及，大呼“五雷轰顶”。偏偏就是这位师叔，令成龙小时就唱得京腔。多年后成龙唱歌还是怪怪的，洪金宝踢爆其中秘密：原来就是小时候受师叔影响太深，现在成龙还是用京腔唱流行歌曲，就形成了成龙独特的古怪唱腔。

成龙自小就很得长辈宠爱。但在于占元门下的日子，他也不是什么乖乖仔。打架、偷懒自不用说，还曾摸进师母房间偷烟，被师父发现后打得皮开肉绽。

于占元在一拨弟子的印象中都是冷漠专制，对最宠爱的成龙、洪金宝等人也最多不过浅笑一下，或者拍拍头。即使后来已经成名，成龙前往美国探师父，于师父若斜眼看看成龙说句“看你的样子”，堂堂国际巨星成龙都要惊一跳。他说那是惯性害怕。

在七小福时期，成龙凭着一副身手，他们驻在荔园游乐场，长期表演京剧，他们几个人，一出戏里什么都做，像孙悟空大闹盘丝洞，他们一会儿是妖女蜘蛛精，一会儿是孙悟空用手变的小猴，一会儿是天兵天将，总之，幕后换装穿衣忙，幕前唱念做打忙。此外，片场本是他们经常出入的地方，小时候，演些童角、临时演员之类。所以成龙很早就出道，成了真正的功夫良才。

辗转就是十七岁了，成龙满师的日子也快到了，结业那天，依照老例，徒弟满师需向师父下跪叩头，以谢师父提携之恩。师父会向徒弟施十下庭杖，作为最后提点。成龙庄重地给于占元师傅下跪，垂头静气，等候师傅的庭杖。后来师傅唤他：“起来！不用跪了。时代毕竟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变了，不用这套了！”成龙这才松一口气。

成龙结业后便做武师的工作，在当武师时期，他的名字是陈元龙，他专门做名演员的替身。像岳华、罗烈、田峰、谷峰、刘丹等，都是做些危险的武打动作。

当武师，出卖的是劳力，出生入死，可惜地位卑微。每天等候导演来挑人，为了在众多人前被挑中，成龙常卖力演出，成龙常被导演选上。

成龙、元彪在《精武门》片中扮演的都是被李小龙暴揍的日本浪人，成龙还做了片末被陈真一脚踢飞撞在墙上的铃木先生的替身。因为他年轻，身手灵活，且勇于尝试。导演都乐意用他，有什么高难度动作，就会想起陈元龙。

1975 年，新天地公司成立，成龙与之签约。公司安排他拍一两部片，但票房惨淡。后来陈自强投入罗维在香港的电影公司工作。推荐成龙给罗维，成龙替罗维拍的是古龙作品，少林系列（《少林木人巷》）但都不成功。一年后，吴思远计划拍《蛇形刁手》便向罗维借用成龙来拍，接着《醉拳》二部谐趣功夫喜剧，把成龙活泼精灵的动态表露无遗。

《醉拳》走红后，罗维放手让成龙自编自导自演了《笑拳怪招》，取得不错的成绩。

这时，多家影业公司向成龙发出加盟邀请，最终嘉禾公司胜出。成龙在嘉禾的第一部作品《师弟出马》，马到成功。

这个时期，成龙一方面帮助洪金宝，而洪金宝也在某程度上影响成龙，所以作品都是洪家班的风格，直到《警察故事》才自然流露出成龙自己的风格。《警察故事》除了在香港卖座之外，在日本也是疯狂，并替成龙争取到最佳导演、最佳影片、最受欢迎演员等荣誉。

之后，成龙推出的作品，像 1987 年的《龙兄虎弟》、《A 计划续集》，1988 年的《飞龙猛将》、《警察故事续集》，1989 年的《奇迹》，1990 年的《飞鹰计划》全都是三千多万以上的票房。当然日本更不用说，非常火爆。

早在 1982 年，成龙便开始打入好莱坞市场。但他迈向国际之路并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不顺利：他首次进军国际的作品是《炮弹飞车》，可惜票房失利，令成龙要相隔多年才能再闯好莱坞。而真正令成龙打入国际市场是1994年拍摄的《红番区》，在美国上映时创下高票房纪录，进而接下第一部好莱坞电影《尖峰时刻》亦获得极高的票房。

2007年在北美上映的《尖峰时刻3》仍创下将近1亿4千万美元的票房纪录，《尖峰时刻》系列三部总计在北美累积票房超过5亿美元、全球累积8亿3千5百万美元；目前为止，尚没有其他亚洲演员领衔主演的电影能在国际达到同等成绩。

如今成龙已经创造了无数的奇迹和神话，就像才神在《成龙》中写道："曾经无名小戏童，如今名功成已就。纵横影坛领风骚，神勇无敌久称雄！"

成龙从一个默默无名的小戏童一跃成为今日尽人皆知，家喻户晓的国际巨星，实属不易；他吃了太多的苦、受了太多的伤，他也为华人电影也立下了汗马功劳。

2009年——中华人民共和国成立六十周年。成龙和刘媛媛一起走进录音间，开始录制一首为国庆献礼的歌曲《国家》。

成龙在内地和香港等华人地区具有很高声望与影响。他以主演惊险动作电影为主，其中《警察故事》便获得了香港电影金像奖最佳故事片奖。其与周星驰和周润发并称"双周一成"，意为香港电影票房的保证。

成功之道

锲而不舍、决不放弃

"锲而不舍，金石可镂"意思是说，不停地用刀子刻下去，即使是坚硬的金石也能被刻穿。这是战国时期学者荀子劝告人们学习或做事要持之以恒，切不可半途而废。

人们生活中遇到种种不顺事十有八九，当向自己的目标挺进时候，突如其来的打击、一次又一次的失败、莫名其妙的痛苦和烦恼如影随形地羁绊着你，使你无法摆脱，这时最需要的就是有恒心不败、锲而不舍的精神，而不是退缩和放弃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个挖井人，一连挖了几口井，都不能坚持到底，挖到一半时都放弃了，他说这口井没有水，于是挖了一口又一口井，但始终没有挖出水来。

其实，水就在下面，挖井人只是没有持之以恒的决心罢了。

现实中的很多人也和这个挖井人一样，他们在向自己的目标前进时对遇到的挫折缺乏足够的心里承受力，没有可行的应对办法，没有自信心，因而使希望化为泡影。

大多数的成功者除具备“锲而不舍，金石可镂”的精神，也表现出一种超凡的智慧和能力，在遭受重大困难时，都有超乎常人的耐心和毅力。

爱迪生在电灯下进行一次又一次的实验，就是为找出适当的灯丝材料，如果他放弃了实验工作，那么现在的人们也许还在煤油灯下看书写字。

1832 年，林肯失业了，这显然使他很伤心，但他下定决心要当政治家，当州议员。 糟糕的是，他竞选失败了。 在一年里遭受两次打击，这对他来说无疑是痛苦的。

接着，林肯着手自己开办企业，可一年不到，这家企业又倒闭了。在以后的 17 年间，他不得不为偿还企业倒闭时所欠的债务而到处奔波，历经磨难。

随后，林肯再一次决定参加竞选州议员，这次他成功了。 他内心萌发了一丝希望。 认为自己的生活有了转机：“可能我可以成功了！”

1835 年，他订婚了。 但离结婚的日子还差几个月的时候，未婚妻不幸去世。 这对他精神上的打击实在太大了，他心力交瘁，数月卧床不起。 1836 年，他得了精神衰弱症。 后来，竞选州议会议长和美国国会议员，但这次仍然没有成功。

虽然一次次地尝试，但却是一次次地遭受失败，但是，林肯没有放弃。

1846 年，他又一次参加竞选国会议员最后终于当选了。 两年任期很快过去了，他决定要争取连任。 他认为自己作为国会议员表现是出色的，相信选民会继续选举他。 但结果很遗憾，他落选了。 他申请当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本州的土地官员，但是又失败了。

然而，林肯还是没有服输。接着，他竞选参议员和美国副总统提名，结果被对手击败；又过了两年，他再一次竞选参议员，还是失败了。

由于一直没有放弃自己的追求，一直在做自己生活的主宰。1860年，林肯终于当选为美国总统。

人的一生会遇到很多困难甚至失败，这就需要有顽强的毅力、持之以恒坚持到底的决心。我们每个人都要学会相信自己，要用“锲而不舍，金石可镂”的精神，勇于克服困难，用恒心镂刻自己绚丽的人生。

人生感悟

完全地投入

法国寓言家拉·封丹曾经说：“无论做任何事情，都应遵循的原则是：追求高层次。你是第一流的，你应该有第一流的选择，在工作中投入热情！”

什么叫100%投入？所谓100%投入工作就是当你工作时，一定要全心投入。

黑人超级歌手杰克逊，曾经有人说他是一夜成名。如果没有点儿真才实学又怎么能一夜成名呢？要知道，不是谁都可以一夜成名的。从他还是5岁大时，就开始朝演唱界发展，他投入工作，训练唱歌技巧，勤练舞蹈，学习作曲。

摄影师，一个在别人眼里只是轻松按下快门的职业，但是他们却要付出常人想不到的代价。为了拍到小狮子的全身，他们要冒着被狮子妈妈咬死的危险；为了能看到牦牛和狮子决斗的结果，为了验证狮子用策略战胜雄壮的牦牛，他们要躲在灌木丛中被蚊蝇叮咬几小时，有时候画面要持续几天，他们就一直眼着眼注视着周围的动静。没有对工作100%的激情和投入，他们又怎么会在危险的边缘徘徊！

不要把大好的时间浪费在抱怨自己的工作太多、太苦、太累；不要抱怨公司给自己的薪水太少、收入太差；也不要抱怨自己在一个单位干了一辈子，还只是一个毫不起眼的小角色；更不要愤恨命运的不公。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有句话说得好“生活的不幸咎在自身！”在你开始抱怨前，请先扪心自问：你在怎样工作？你对工作投入100%的激情了吗？

奎尔是一家汽车修理厂的修理工，从进厂的第一天起，他就开始喋喋不休地抱怨：“修理这活太脏了，瞧瞧我身上弄的！”、“真累呀，我简直要讨厌死这份工作了！”、“凭我的本事，做修理这活太丢人了！”

每天，奎尔都是在抱怨和不满的情绪中度过。他认为自己在受煎熬，在像奴隶一样做苦力。因此，奎尔每时每刻都窥视着师傅的眼神、举动，稍有空隙，他便偷懒耍滑，应付手中的工作。

几年过去了，与奎尔一同进厂的三个工友，各自凭着自己的手艺，或另谋高就，或被公司送进大学进修了，独有奎尔仍旧在抱怨声中，做着他蔑视的修理工。

无论你正在从事什么样的工作，要想获得成功，都要对自己的工作充满热爱。如果你也像奎尔那样鄙视、厌恶自己的工作，对它投注“冷淡”的目光，那么，即使你正从事最不平凡的工作，你也不会有所成就。

比尔·盖茨曾说：“机会从来不会缺乏，但是以前的机会不会再重复。机会可以降临在每一个人头上，但只有那些专注的人才能发现机遇、抓住机遇并利用机遇去成就自己！”

如果你专注于某个领域，你就会发现机会无处不在，但如果你三心二意，那么你就会觉得生活平静如水。

有一位退休的老员工告诫他刚参加工作的儿子说：“无论你从事的是何种工作，一定要首先对工作投入，而且把激情100%地投入；能做到这一点，你就不会为自己的前途操心。世界上到处是散漫粗心、三心二意的人，那些心无旁骛、全身心投入工作的人始终是不用愁没有工作的！”

“尊重”来自责任心

身为美国总统，杜鲁门的桌子上摆着一个牌子，上面写着：Book of stop here（问题到此为止），这就是责任！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总统有总统的责任，员工有员工的责任。对于任何一名员工来说，一份工作就意味着一份责任，没有责任感的员工不可能成为一名优秀的员工。

对于手头工作和自己的行为百分之百负责的员工，他们更愿意花时间去研究各种机会和可能性，更值得信赖，也因此能获得别人更多的尊敬；与此同时，他也获得了掌控自己命运的能力，这些将加倍补偿他为了承担百分之百责任而付出的额外努力、耐心和辛劳。

做事要负责。对待工作，要敢于负责、善于负责。负责体现的就是事业心和责任心。干工作如没有事业心不可能干好，没有责任心不但干不好还会干坏，给单位、给企业造成损失。因此洽谈业务要负责，签订合同要负责，施工生产更要负责。只有负责地工作，才会上不愧对领导、下不愧对员工、心不愧对自己的企业。

把工作当成业务来做，你才可能成为老板眼中真正优秀的员工。任何企业的存在与发展，都要以赢利为后盾，所谓“在商言商”，公司不是慈善机构，老板也不是具有菩萨心肠的慈善家，他的最主要目的还是获得利润，使生意越做越大。要达到这一目的，作为员工，不仅仅要勤于做事，更要善于做业务、做好业务。

每一名员工都要把自己的工作当成一项业务来做，真正做出卓越的成绩来，而不能仅盲目地为做事而做事，不关心效果；追求“功劳”而不是“苦劳”，是每一个员工必须具备的基本理念。

如果你在工作的每一阶段，总能找出更有效率、更经济的办事方法，你就能提升自己在老板心目中的地位，你将会被提拔，会长远地被委以重任。因为出色的业绩已使你变成一位不可取代的重要人物。

一个上了年纪的木匠准备退休了。他告诉雇主，他不想再建房子了，想和他的老伴过一种更加悠闲的生活。他虽然很留恋那份报酬，但他该退休了。

雇主看到他的好工人要走感到非常惋惜，就问他能不能再建一栋房子，就算是给他个人帮忙。木匠答应了。可是，木匠的心思已经不在干活上了，不仅手艺退步，而且还偷工减料。木匠完工后，雇主来了。他拍拍木匠的肩膀，诚恳地说：房子归你了，这是我送给你的礼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

物！ 木匠感到十分震惊：太丢人了呀……要是他知道他是在为自己建房子，他干活儿的方式就会完全不同了。

你就是那个木匠！ 每天你钉一颗钉子、放一块木板、垒一面墙，但往往没有竭心全力。 终于，你吃惊地发现，你将不得不住在自己建的房子里。 如果可以重来……但你无法回头！

人生就是一项自己做的工程，我们今天做事的态度决定了明天住的房子。 那么，就让我们每一个人都对自己的人生负起责任吧！

坚持到最后就是胜利

孩童期，可能因为畏惧功课的枯燥和乏味，总要在忐忑不安的玩耍中等到夜深才边哭鼻子边做功课；情窦初开时，可能因为畏惧向他（她）表白，而在若干年后，扼腕叹息；工作中，可能因为畏惧与上司沟通，逃避和他直接面对，结果在无法沟通的隔膜下……

但是，生活中有很多事情不是因为我们畏惧就可以放弃不做，有很多问题也不会因为我们放弃就可以最终解决。

面对畏惧要鼓足勇气，面对自己的理想，要说“坚持到底！ 决不放弃！”

有人曾说：“只要生命不息就要坚持到底，我不是为了失败而来到这个世界上的！”

在每个人的生命的每一天都要接受很多的考验。 如果能够坚忍不拔，勇往直前，迎接挑战，那么我一定会成功。

每个人都必然会面临失败，但是在勇者的字典里不允许有放弃、不可能、办不到、没法子、行不通、没希望……这类愚蠢的字眼。 你可以失败，也可以失望，请记住我已经不再有绝望的权利！

为什么要绝望，想想自己是多么的独一无二！ 我们需要的是辛勤耕耘、忍受苦楚；不用太在意脚下的障碍；在哪里跌倒，就在哪里爬起来。 要相信阳光总在风雨后！

要相信自己天生就是为了成功而降临世界的，自己的身体中只有成功的血液在流淌！ 我们不是任人鞭打的耕牛，而是不与懦夫为伍的猛兽。 不被那些懦夫的哭泣和失意的抱怨所感染，才能笑傲在自己的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

领域！

我们永远不可能在起点附近，也许你不知道还要走多久才能成功，就算当我们走到一多半的时候，仍然可能遭到失败。但成功也许就藏在拐角后面，除非拐了弯，否则我们永远看不到成功近在咫尺的景象。所以，要不停地向前、再前进一步。要相信生命的奖赏，只会高悬在旅途的终点。

命运是公平的，我们所经受的苦难和我们将会获得的幸福是一样多的。今天的不幸，往往预示着明天的好运。不断鼓励自己坚持下去，因为每一次的失败都会增加下一次成功的机会；命运就是这样，我们一定要失败多次，才能成功。

我们需要不断地尝试、尝试、再尝试。无论什么样的挑战，只要我们敢面对，就有战胜的希望，因为我们的潜能无限。

当我们精疲力竭时，我们是否可以抵制睡眠的诱惑？再试一次，坚持就是胜利，争取每一天的成功，避免以失败收场。当别人停滞不前时，我们不可以放纵自己，我们还要继续拼搏，因为只要我们的付出比别人多一点点，有一天就会丰收。

每天的奋斗就像一滴水，或许明天还看不到它的用处，但是总有一天，滴水穿石。我每一天奋斗不止，就好似蚂蚁吴噬猛虎，星辰照亮大地，只要持之以恒，什么都可以做到。不要小看那些仿佛微不足道的努力，没有它们，就没有我最后的辉煌。

生活，不能畏惧；成功，不能放弃！希望我们每一个人都能养成坚持不懈的精神，直到成功！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章

吃苦耐劳 天道酬勤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

据说，古罗马人有两座圣殿：一座是勤奋的圣殿；另一座是荣誉的圣殿。他们在安排座位时有一个秩序，就是人们必须经过前者，才能达到后者。它们的寓意是，勤奋是通往荣誉的必经之路。那些试图绕过勤奋寻找荣誉的人，势必会被挡在荣誉的大门之外。

幸福需要勤奋去营造，成功需要刻苦的工作。即使你天资一般，只要勤奋工作，就能弥补自身的缺陷，终究会成为一名成功者。

吃苦耐劳、勤奋敬业的精神是走向成功最为坚实的基础，与之相反，懒惰则是成功的天敌。无法想象一个总是投机取巧的人能够获得怎样的成功？一个整日偷懒的人如何找到出头之日！

绝大多数初入职场的年轻人，不管在哪个领域、从事什么样的工作，都会经历一段或长或短的“蘑菇”期。在那段时间里，年轻人就像蘑菇一样被置于阴暗的角落（在不受重视的部门，做着打杂跑腿的工作），时常有“大粪淋头”（无端的批评、指责、代人受过），处于自生自灭的状态（得不到必要的指导和提携）。无论多么优秀的人才，在工作初期都有可能被派去做一些繁琐的事情。在这种情况下，吃苦耐劳、踏实勤奋便显得尤为重要。

在工作中，许多人都会有很好的想法，但只有那些在艰苦探索的过程中付出辛勤工作的人，才有可能取得令人瞩目的成就。同样，公司的正常运转需要每一位员工付出努力，勤奋刻苦在这个时候显得尤其重要，而你勤奋的态度会为你的发展铺平道路。

成功赞叹那些勤奋的人，不管你正处于“蘑菇”时期，还是你做的工作很单调很琐碎，你都应该认真做好每件事情，加速自己的成长。

年轻的约翰·沃纳梅克每天都要徒步4公里到费城，在那里的一家书店里打工，每周的报酬是1美元25美分，但他勤奋刻苦的精神让人感动。后来，他又转到一家制衣店工作，每周多加了25美分的工资。从这样的一个起点开始，他勤奋刻苦地工作，不断地向上攀登，最终成为了美国最大的商人之一。1889年，他被哈里森总统任命为邮政总局

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

局长。

徽商之所以取得成功，就是因为他们具有吃苦耐劳、百折不挠的创业精神。

徽商中歙人江遂志幼时家贫，他外出经营第一次失败，是因有人诬陷他逃税，官府没收了他的货物，致其一无所有。第二次失利，是因货船在江中遇到大风浪，翻了船。两次挫折都未能使其丧失信心，他说："是区区不得志于时也，乌足难我。"于是变卖了所有的家产，往来于扬州、南京间经营盐业，通过不懈努力，终于发家致富。而像江遂志这样"一贾不利再贾，再贾不利三贾，三贾不利犹未厌焉"拼搏之人，在徽商中比比皆是。

勤奋是检验成功的试金石！

如果你对自己未来的工作充满梦想，如果你想让你的工作使自己富有一生，请勤奋工作，从现在开始。

经典案例

霍英东："商界巨子"曾在漂泊的"船上学校"上学

霍英东：（1923 年—2008 年）出身艇户的亿万富豪。他是个商界猛人，打捞海人草、偷运战略物资、出售楼花等，无一不是冒险而极有创意的生意。

霍英东的财富在华人界首屈一指，后来崛起的超级富豪李嘉诚、包玉刚、郭得胜、李兆基、郑裕彤等，其财富在当时都不可与霍英东相比。在港台的亿万富翁中，霍英东的知名度可以说是最高的。这不仅因为他个人资产大约有 130 亿港元，更因为他连续几届担任全国人大常委会常委，在 1993 年又当选为全国政协副主席。

没有人生来就是企业家。霍英东曾经说："在香港这些富豪里，我的出身是最苦的！"

霍英东的祖籍是广东省番禺县，但是从他的祖父开始，全家就离开了大陆，来到了香港。祖父霍达潮，曾拥有大风帆船，来往于港澳之间，从事货运生意。

1923 年 5 月 10 日，霍英东就出生在这样的舢板上、一个贫穷而低

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贱的水上人家。他最初的名字叫霍好钊，抗日战争爆发后，年轻气盛的他自己改名英东，意思是要“英姿勃发于世界的东方”！

的确，在当今港澳大富豪中，就数霍英东出身最卑微。在早期香港，约有十分之一的居民生活在水上，岸上人视艇户为“贱民”，连那些居住在破棚烂舍里的升斗小民都瞧他们不起。

霍英东的父母常年生活在船上，将客货卸上自己的驳船，再运到岸边码头。出的是牛马力、挣的是血汗钱，一家人艰难度日。“舢板客”的生活不但贫困，而且危机四伏。那时没有天气预报，水上人家生命毫无保障。

霍英东7岁那年，在一次风灾中，他的父亲因为翻船被淹死了。仅仅过了50多天，霍家的小船又一次翻在大海里，霍英东的两个哥哥就在这次台风中沉船丧生，一个5岁，一个7岁。两个哥哥连尸体都没有找回来！母亲死命抱住一块船板，侥幸被过路的叔父用渔船救下一条命。当时霍英东因为在海边找野蚝，不在船上，才躲过了这场灾难。

父亲去世后，生活的重担全落在了母亲身上。母亲再也不敢居住在舢板上了，她当时只是想：不能让3个孩子再重蹈两个大儿子的覆辙！在安葬丈夫和儿子后不久，她就弃舟登岸，强忍丧子失夫的悲痛，带着霍英东和两个女儿，来到陆地上。

没有了船，就等于没有了家。他们一家可以说是一无所有。如何找到一个栖身之处？母亲带着3个孩子到处游来荡去。

经熟人介绍，霍家4人搬进了湾仔石水渠街的一间房子里。那时的湾仔石水渠街，可以说是香港的贫民窟。这里一半的人都患有肺病，经常有人死去。

母亲是一位顽强、刻苦、勤奋的人，在那多难的日子里，她没有被生活的重压折服，而是挺直腰杆，辛苦操劳，把丈夫遗留下来的驳运生意继续经营下去。

因为霍英东父亲在世时人缘很好，母亲又豁达得体，多数的货主和舢舨客都颇为同情这孤儿寡母。母亲勉强维持着驳运的生意，同时还为船员们洗补衣服，艰难地养活一家人，日子倒也还能勉强维持下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

母亲虽然目不识丁，但深明大义，知道孩子只有知书达礼，才能出人头地，过上好的生活。母亲还因为自己不识字，在经营中常常吃亏，她深知目不识丁难有前途，所以宁可自己多吃苦受累，也不让霍英东当童工，而坚持让他去读书，希望自己的儿子知书识墨。

6 岁那年，霍英东便由别人背着去拜师启蒙，在“帆船同业义学”就读。“帆船同业义学”是一间专为水上人家办的小学，学校设在船上，也就是说是一所流动的船上小学。有时他按时上学去，却不知船漂到哪里去了。

到第三班时，霍英东转入敦梅小学。敦梅小学位于湾仔洛克街，入学是要收费的，但其中有一个免费班，主要是照顾水上人家的孩子。虽则如此，这个免费班只招收 30 人，入学是要考试的，学生要做一篇文章应考。

霍英东写了一篇短文交上去。结果在被录取的名单中，霍英东排在第一位。霍英东读书用功，所以成绩总是名列前茅。听到儿子琅琅的读书声，母亲便感到心中有了新的希望。

天性聪明的霍英东后来回忆说：“那时我读书十分专心，总是不甘落后，偶有成绩落在第三名以下，自己便觉脸红！”在敦梅小学就读期间，霍英东迷上了体育运动，他最为喜爱的一种运动就是打球。

12 岁那年，霍英东以优异的成绩拿回了小学毕业证书，对母亲说：“我读完小学了，以后让我帮你干活吧！”母亲拍拍懂事的孩子，说道：“儿啊，我要供你多读几年书，让你成为一个有出息的人！”

全家人节衣缩食，把霍英东送进了香港有名的皇仁书院读中学。应考时也要求作一篇文章，霍英东也是第一个被录取了。

皇仁书院每个月的学费就是 5 元钱。这对于他们这样贫困的家庭，实在是过于昂贵了！霍英东第一次交学费，母亲四处筹措，仍然没凑齐 5 元钱。这时，他 14 岁的姐姐，默默地翻出一个手绢包，取出了自己多年积攒下来的压岁钱！那一枚枚磨得发亮的铜板，是她牺牲了多少女孩子吃零食、买小玩艺的快乐才保留下来的啊！她却心甘情愿地给弟弟做了学费。霍英东把这一切都牢牢地记在心里，化为自己勤奋读书的动力！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每天晚上，他还要帮母亲做账、送发票，然后才能坐下来，一直读书到深夜。由于过度疲劳和营养不良，霍英东常常想倒下来大睡几天，但他仍支撑着那瘦弱的身子，一天一天地熬了过来。

在皇仁书院，霍英东算是接受了比较系统的教育，除了完成学校规定的学业之外，他还广泛阅读了不少文学作品，如《金银岛》、《鲁滨逊漂流记》等。那段日子，他的生活是相当艰辛的，因为皇仁书院学费很高。为了省下一点钱，霍英东常常不坐电车，花半个钟头急步上学。

在学校里他最喜欢的课外活动便是踢球，大概因为他当时身体比较瘦弱，想炼出一副强健的体格。不过，他不敢踢得太久，总是匆匆地踢三几十分钟便急着跑回家，因为要回去帮助妈妈记帐和送发票。

他后来回忆说："这种紧张生活，经常弄得我筋疲力尽、头昏眼花，甚至神经衰弱。不过，这对于我又是一个极好的锻炼，使我后来走出社会以后，不管生活多么艰辛、工作多么繁忙，自己也不怎样畏惧，倒是能够从容对付！"

他读到中学三年级时，日本侵略军打到了广东。家里再也交不起学费，霍英东也不愿再死啃书本，他恳求母亲说："我已经是 18 岁的男子汉了，让我干活吧！我要让你们过上好日子！"

母亲终于辛酸地默许了。

赤手空拳的霍英东，从香港社会的最低层，用改变贫穷的满腔热情，和只有这几年学到的所有知识，开始了他的人生奋斗。

20 世纪 40 年代，日本军队侵占香港。霍英东高中毕业后的第一份工是在轮船上做铲煤工，那时他才 18 岁。但因为体格太弱，这份工没有做多久。后来在太古船坞抡大锤打铁，也是同样命运。

当时香港修建启德机场，征集大量劳工，霍英东进了机场当苦力，工钱是每天七毫半。

在太古糖厂，霍英东在化验室工作，用硫酸学制氢气时发生了小型爆炸，结果又被厂方辞退。他的最后一份工是在仓库磅米，这种需要力气和技巧的工作也不适合他。

经过了几年在外的磨砺，霍英东终于懂得打拼事业要靠自己的头脑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和机遇，光为别人卖力打工是不可能有出路的。

此时，母亲和其他13人合股，在湾仔鹅颈街开了间杂货店。这家杂货店交由霍英东管理，那是经营生意的好训练。由于他细致精心的经营，杂货店的生意日渐兴隆。

20世纪50年代初，朝鲜战争爆发，英美对华禁运，许多战略物资只能通过地下渠道进入内地。霍英东抓住了这一时机，冒着港英当局的缉私和管制的危险从事海上运输，第一年主要靠一条风帆船往澳门运柴油和汽油，利润不大，风险却不小。

到1951年，抗美援朝战争日趋激烈，霍英东的运输公司以快速、安全、守信，赢得了内地贸易机构在港澳开办的多家商行的信赖，香港华润公司、澳门南光公司以及广州的华南企业公司在港澳开办的商行均与霍英东建立了频繁的业务联系。

很快，在香港专门往内地运输禁运物资船队中，霍英东的公司排到了第一位。霍英东很快积累起了“第一桶金”。

但是就像他不满足于只做一个小工人一样，只做一个航运公司老板也难以令他安心。

经过短暂的观望，霍英东开始将目光转向香港房地产业。

眼光独到的霍英东凭着对香港人心理的了解，认定香港房地产业势必大有发展。虽然受到运营资金的限制，但他能够经过一番变通，使环境对自己有利，他的做法也带动这个行业出现了新的增长点。

他创造的预售楼花、分期付款的方法大受买家欢迎，一时成为香港房地产市场的一大经营特色，他因此也成为香港的“地产王”。

但霍英东似乎仍未满足于做一个地产大亨，他又看上了挖沙业，他承包过上百个项目，做过填海工程，也建过码头、避风港，铺过海底煤气管道以及海底排污管道，逐渐建成自己的资本帝国。

霍英东历任霍兴业堂置业有限公司、太平岛造船厂有限公司、东方石油有限公司董事长，信德船务有限公司主席，香港地产建设商会终身名誉会长。1992年11月至1996年11月霍英东任香港中华总商会会长。1994年他被美国春田大学授予人文学名誉博士学位；1997年7月被授予香港特区政府大紫荆勋章。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

高德康：“波司登”起步于8台缝纫机和一辆自行车

高德康（1952— ）：波司登股份有限公司总裁。被授予“发展中国服装事业特殊贡献功臣”、“全国纺织工业系统劳动模范”、“全国劳动模范”称号；2002年当选为十届全国人大代表。高德康从1976年开始以集体企业的名义创办服装企业。1987年，高德康投资30万元建造了自己的第一栋厂房进行服装加工。1990年，高德康正式注册了“波司登”品牌。2005年，波司登实现销售收入65亿元，利润6.3亿元。

1952年，高德康生于江苏常熟白茆镇山泾村，他的父亲是个裁缝。兄弟姐妹5人，他是家里最小的儿子，自幼聪明伶俐。

文革期间，15岁的高德康给公家养了几年猪，一共50头猪。每天早上，他需要清理猪圈里成堆的粪便，然后给猪喂食，那个脏啊、臭啊，15岁的他忍着坚持做下来，而且他喂养的猪也比别人养得重。

在自行车后架上绑上一个大笼子，笼子里装上158斤重的大肥猪，17岁的高德康牢牢地抓住自行车车把，身子一跃，任凭猪在笼子里拱来拱去，骑上车颠簸在泥泞的乡村小路上，送到市场叫卖。

“尽管后来做服装刚起步时也吃了很多苦，但跟养猪这些事情比起来，那点苦和累根本算不得什么！”高德康回忆道。

高德康说：“我这人从小就上进心强，争强好胜，做任何事情都要做得比别人好，不会输给别人。什么东西我一学就会，吹笛子、口琴、拉二胡，样样无师自通。学会了我就要讲究技巧、追求快。”

1968常熟白茆初中学习毕业后，由于家庭贫穷，高德康就放弃了学业，走上了学徒生涯，开上学习缝纫手艺。

高德康的裁缝好手艺是跟做裁缝的父亲学的。别人学裁缝要三年出师，他在父亲那里仅学了一年的手艺，便掌握了制衣过程的全部工艺。他不吸烟、不饮酒，有了裁缝手艺，年轻的高德康便挑着缝纫机，开始走街串巷为百姓做衣服。他做的衣服以快和好而远近闻名。高德康干活手脚非常快，走路快、吃饭快、工作效率高。任何一家老小的衣服，到他手里，很快就能完成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1976 年，不甘贫穷的高德康带着 11 个农民，成立了一个小小的缝纫组，自任组长，资产是 8 台家用缝纫机和一辆永久牌自行车，缝纫组最初的业务是来料加工——波司登的光辉历程就从这 8 台缝纫机和一辆自行车开始起步了。

1980 年，高德康正式成立了山泾村服装厂。尽管没有品牌，但是凭借良好的信誉和质量，高德康拿到了来自上海的来料加工订单。然而这家上海企业一开始就为难高德康，把最难的活交给了他：做中式棉袄罩衣，中西式罩衣，盘各种花钮。

“你得接受他们的考试，考试合格了，才给你做。但这是难不倒我的，越是难的东西，我就越当作一门新的技艺去挑战、去学习，等完成了，你也就知道我的能耐了！”高德康在心中下了这样的狠心。

加工好的衣服如何送到厂家手里呢？从常熟到上海往返 200 公里，每天天没亮，高德康就骑上他那辆永久牌自行车上路了。在那条坑坑洼洼的沙石路上，高德康以每小时 20 公里的速度“狂奔”，去时带上加工好的 100 公斤重的服装，在上海跟厂家联系业务大概需要 5 个小时，之后再驮上上百公斤的原料，连夜返回村里。来回十五个小时，渴了，就喝口凉水；饿了，就啃口干粮。回到家里，人都像散了架。但无论刮风下雨，高德康总是当天赶回村里，因为他心里非常明白：村里 11 个兄弟正在等米下锅。

后来，自行车改为了摩托车，再后来是摩托车变成了汽车。

飞车技术高超、赶拼时间和速度的高德康并不是总没有危险的时候。那是替别人加工服装时的一个夜晚，高德康骑着摩托车以 100 公里的速度飞奔，迎面一辆大卡车打开的大灯让高德康根本无法睁开眼睛，等到即将擦肩而过时，他才发现正前方 20 米停了一辆没有打开尾灯的货车，为了避让这辆车，高德康摩托车向左一打，径自向相向而行的卡车冲去，当载满服装原料的摩托车在两辆车仅 1 米多的夹缝中迅速穿过后，高德康已是一身冷汗。

“这差点送掉了自己的命！”回想起来，现在的高德康仍然不寒而栗，直说“就像恐怖片里的死里逃生”。

而让高德康领受到一辈子都无法忘却的屈辱的，是当他拿着扁担、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

背着货包好不容易挤上上海的公交车时，车上的城里人闻着高德康一身臭汗味，就把他推了下来，甚至将高德康的腰都扭伤了。有些上海人嘴里还不屑地骂着“乡巴子”。

看着公交车渐渐远去，脑子里浮现出上海人那种鄙夷的眼神，无助的高德康在心里发誓：“将来总有一天，我一定要开一个很大的工厂，在上海立足！”

1984 年，高德康开始为上海某品牌加工羽绒服。“第一次做羽绒服，我就感觉到这个市场潜力巨大。首先，羽绒服是冬季必须要穿的，但是那时候的羽绒服穿上显得臃肿，不具备时尚、休闲的特点。”高德康说，“只是那时我还没有经济能力实现改变羽绒服的目标，所以我把这些想法都埋在心里，一门心思利用加工的机会做好基础工作。”

过硬的产品质量，让上海的企业对高德康刮目相看，订单数量不断增加。5 年合作后，高德康这棵旁枝竟然压过了主干，80 个人的工厂能做其他企业 240 个人的活；与此同时，上海天工服装厂也找上门来，高德康以每年 15 万元的品牌使用费为天工服装厂加工“秀士登”牌羽绒服。不到两年，高德康的企业更名为“常熟市康博工艺时装厂”，1991 年，时装厂赢利 1100 万元，1993 年赢利 2500 万元，并再次更名为“江苏康博集团公司”。

高德康是一个很有民族气节的企业家。1993 年，他在俄罗斯看到一个商店里写着“本店没有中国货”后非常伤心，决心要创造自己国家的品牌，向世界名牌进军。1993 年底，他彻底与为别人加工品牌脱钩。开始在市场上全力以赴推出了自己的品牌‘波司登’。

他当时面临着几个难题：面料、款式的潮流如何把握？如何得到又快又多的信息？谁来设计？“波司登”能否被市场接受？如何在市场上推广？这些问题高德康心里没有底。

他回忆说：“波司登是我 1994 年自己创造的品牌。这一年，我成立了康博集团，打出了波司登品牌。1994 年，我做秀士登、波司登两个羽绒服品牌的产品。对我来说，1994 年是失败的一年。当初我专做华东地区的区域性品牌。那一年，公司生产了 23 万件衣服，只卖掉了 10 万件，剩下的都积压在仓库里。卖不掉衣服，公司还不了贷款，我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心里十分焦急。晚上睡不着觉，身上出冷汗。一夜之间，我苍老了很多，头发全白了！”

2000多万元的家当变成了仓库里的积压羽绒服，卖不掉这些库存产品就得一次亏光。资金链的断裂对于一个企业家来说将意味着什么？雪上加霜的是，银行此时逼债800万元。

“我怎么甘心啊，每天都睡不着觉。早上起来，衣服都被汗水湿透了！”回忆当年，高德康说，那时候连跳楼的心都有了。

当时身在美国考察的高德康行程还不到一半就飞了回来，一下飞机，就接到了北京王府井百货大楼楼层经理的电话，那头大喊：“高总，你跑到哪里去了，我都找你一周了。现在我们商场搞‘反季节’，波司登参加不参加？”

犹如注射了一支兴奋剂的高德康当即答应：“参加！”几乎一夜之间，波司登就把800万元贷款还给了银行。

随着生活水平的提高，人们对防寒服装也提出更高的审美要求，这就给高德康提出了一个新的难题。

善于创新的高德康，大胆将当时羽绒服中的绒朵含量由30%提高到70%，毛片含量由70%降到30%，羽绒服变得更轻更薄；同时引入时装要素，在羽绒服的“时尚化”上动足了脑筋。

当“面包服”变成“俏佳人”出现在消费者面前时，波司登当年销售62万件，净赚2560万元，占领了全国市场份额的17%，坐上了内地羽绒服行业的头把交椅。

此时，尽管波司登已经占领了制高点，但是缺少兵力在“山腰”部位与层出不穷的二线品牌竞争，高德康果断地再次“一意孤行”，做出了包括波司登在内，雪中飞、康博、冰洁、冰飞等“五朵金花”，形成了不同的品牌格局定位。面对不同的竞争对手，高德康也就可以做到随心出牌了。

如今，连续11年在行业遥遥领先的波司登，广告遍布全国，当年那个在上海看着公交车远去的车影发誓的年轻人，在寸土寸金的上海外滩，竖立起了1000多平方米的霓虹灯广告。2005年，波司登公司销售收入达到65亿元，2006年突破100亿元，五个品牌的市场综合占有率

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

达到50%以上。

8台缝纫机起家，经过30年的打拼，高德康将波司登做成了世界品牌，为中华民族长了志气。如今波司登产品也早已走出了国门，走进了美国、加拿大、瑞士等国的市场。波司登温暖了全世界！

2003年3月8日，在十届全国人大一次会议江苏团讨论会上，高德康作了“名牌是企业发展的特殊生产力”发言，受到胡锦涛总书记的亲切接见。

王永庆：“塑胶大王”吃的苦比天上的星星还要多

王永庆（1917年–2008年）：台湾台北人，祖籍福建安溪。生于台湾日治时期台北近郊的直潭（今属台北县新店市）、逝世于美国新泽西州。为台湾著名的企业家、台塑集团创办人，被誉为台湾的“经营之神”。

1917年1月18日，台北县新店的一个贫苦农家喜添新丁，这就是后来被尊为“经营之神”的王永庆。

王家在台湾第一代祖先是王永庆的曾祖父王天来。清道光年间，王天来因灾荒随寡母由福建泉州府安溪县金田乡移居今台北县新店直潭。那是一个贫穷的小山村，散落着数百户人家，家家靠种茶而生，虽然天天劳碌，却只能勉强度日。

王天来有六个儿子，四儿子王添泉就是王永庆的祖父。

王永庆出生后，原本贫寒的家庭又多了一张嘴，经济更加拮据。王永庆的3个妹妹只好暂时送给邻居代养。王永庆的父亲王长庚，利用农闲时间到有钱人家做苦工。

父亲王长庚常年重病，他不愿再拖累这个家，也不愿再忍受病魔的折磨，曾试图结束自己的生命。然而，他没死成，母亲将他从自杀的边缘救了下来。

在王永庆童年的记忆中，除了逢年过节能够吃上一点猪肉，平时一天三顿都是喝稀饭。

王永庆从小就勤快懂事，他觉得母亲太辛劳了，他总想多帮母亲做点事，种菜、养鸡、养鹅、放牛……只要是他力所能及的，他都尽量多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做。王永庆六七岁时，他已经成了母亲的好帮手、家里一个很能干的劳力了。

艰难的日子里，王家养成了自给自足的习惯。童年时期，王永庆除了帮母亲种菜外，捡柴火也是他的主要工作之一。王家附近有一条双轨的台车道，每天都有好几趟台车经过，把柴火和煤从狮子山运到直潭镇。王永庆从会走路起，就跟母亲一起到铁路边“捡宝”。他们和一群妇女、小孩在路边守候，满载木材和柴火的台车“咔嚓、咔嚓”驶过时，可能会掉下一些木材或煤块，这时，人们便蜂拥上前去捡。好的挑出来拿去卖钱，差一点的带回家里当柴烧。这项“工作”不但要经受日晒雨淋，还要手脚麻利，反应敏捷，不然就竞争不过别人。

那时的生活条件很艰苦，还没有自来水，吃用的水都是从水井里打上来的。王永庆从 6 岁开始就肩负起了挑水的任务。水井离王家不远，但要翻过一个小山冈。每天，他挑着水桶，吃力地上坡下坡，需要来回五六趟才能把家里的大水缸灌满。虽然木桶并不大，但对王永庆瘦小的身子来说，这项挑水的任务是太重了！

每天放学后，王永庆都要扛一袋 50 斤重的饲料回家喂猪。

50 斤的重量对于一个七八岁的孩子来说，显然是一个非常沉重的负担。起初，他每走 500 米就要休息一下，然后换个肩膀，直到两个肩膀都被压红为止。很长一段时间，他都是这么吃力地走回家。

小学毕业后，没钱继续读书，只好跟随父亲到茶园里打杂。

王永庆的祖父劳苦了一辈子，最后给孙子留下了一条教训：“种茶这一行，难以为生。就是饿不死，也吃不饱。你是读过书的人，希望你不要困在这里，还是立志出门闯天下吧！”

于是 15 岁的王永庆走出大山，来到台湾南部的嘉义县县城，在一家米店里当上了小工。聪明伶俐的王永庆，除了送米以外，处处留心老板经营米店的窍门。

第二年，王永庆作出人生中第一个重要决定：开米店自己当老板！启动资金则是父亲向别人借来的 200 块钱。

问题随之而来，王永庆的小店开张后没有多少生意，原因是隔壁的日本米店具有竞争优势，而城里的其他米店又拴住了老顾客。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时，小小的嘉义有米店26家，竞争非常激烈。王永庆初入行业，难以立足。父亲为他东挪西借的200元，只够在一条偏僻的巷子里租个小铺面。地段不好，又没有老主顾，王永庆米店新开张的那段日子，冷冷清清，门可罗雀。

为了打开销路，王永庆想尽办法。父亲经常说："不惜钱者有人爱，不惜力者有人敬"。他没钱，唯一能做的就是不吝惜时间和力气。

面临众多竞争对手的压力，王永庆认为勤奋工作是自己能改变困境的法宝。隔壁的米店一般下午六点就打烊了，而他十点半才关门。

这时，16岁的王永庆展现了超强的营销能力，不仅挨家挨户上门推销自己的大米，而且还免费给居民掏陈米、洗米缸，照现在的话说，王永庆向嘉义县老百姓提供的是针对性极强的个性化服务，在维系客户关系上逐渐占了上风。

那时候，稻谷加工非常粗糙，大米里有不少糠谷、沙粒。买家卖家都习以为常，见怪不怪。王永庆却将夹杂在大米里的糠谷、沙粒清理干净。

此外，王永庆也开始运用一些自己摸索出的技巧。比如卖米时，他会主动问对方家里有几个人，以估算出这个家庭大概在哪一天吃完米，在这一天快到来时主动送米上门。

当时还没有送货上门一说，王永庆却是只要顾客叫一声，他立马免费送到。而且他给顾客送米，并非送到就算。如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸刷干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层。这样，米就不至于因陈放过久而变质。

这样一来，起初王永庆的米店一天卖米不到12斗，后来一天能卖100多斗。

不过，由于嘉义大多数家庭都靠做工谋生，收入微薄，少有闲钱。主动送米上门，如果马上收钱，碰上顾客手头紧，会弄得双方都很尴尬。因此，每次送米，王永庆并不急于收钱。他把全体顾客按发薪日期分门别类，登记在册，等顾客领了薪水，再去一拨儿一拨儿地收米款，每次都十分顺利，从无拖欠现象。

自然地，米店有了很多固定的老客户，生意越来越好。几年下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来，米店生意越来越火，王永庆筹办了一家碾米厂，同时完成了个人资本的原始积累。从那个时候起，王永庆的命运发生了变化。

从这家小米店起步，王永庆最终成为今日台湾工业界的“龙头老大”。

后来在日本占领期间，因为政策原因，王永庆的碾米厂不得不关门。他利用之前赚到的钱，于1942年在嘉义乡下开设了一个砖厂，很快也因困境而关门。

抗日战争胜利后，台湾经济开始发展，当地的各种基础建设需要大量木材。王永庆敏锐地发现了这一点，便抓住时机经营木材生意，结果获利颇丰。

上世纪50年代初，台湾“工业局”推出一系列工业发展计划，其中包括利用美国援助兴建石化工业基本原料聚氯乙烯。王永庆靠着卖米闯出的名号，引起了当时积极筹备工业化发展的政府官员重视。

1954年，37岁的王永庆和商人赵廷箴合作，筹措了50万美元的资金，创办了台湾岛上第一家塑胶公司。

3年后建成投产后，王永庆却遇到了巨大的困难：首批产品100吨，只销出了20多吨。王永庆的对策是加大投入，向上下游行业扩张：一方面凭借低廉的劳动力与原材料优势，增强价格竞争力；一方面在获利的基础上不断扩大生产规模，取得规模优势。

王永庆研究过日本的塑胶生产与销售情况，当时日本的PVC塑胶粉产量是3000吨，而日本的人口是台湾的10倍，所以，他相信自己产品销不出去，并不是真的供过于求，而是因为价格太高，要想降低价格，就只有提高产量以降低成本。但是合伙人不敢跟着他冒险了，要求退出。于是王永庆变卖家产，买下了公司全部股份。

第二年，王永庆又投资成立了自己的塑胶产品加工厂——南亚塑胶公司，直接将原料生产出成品供应市场。

事实证明了王永庆是对的。随着产品价格的降低，销路自然打开了。

从那以后，王永庆塑胶粉的产量持续上升，从最初的年产1200吨，发展到现在100万吨，他的公司也成了世界上最大的PVC塑胶粉粒生产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业。

目前，台塑集团经营范围十分广泛，包括炼油、石化原料、塑料加工、纤维、纺织、电子材料、半导体、汽车、发电、机械、运输、生物科技、教育与医疗事业等。尤其是在石化工业领域，建立起从原油进口、运输、冶炼、裂解、加工制造到成品油零售等一体化的完整产业链，这在台湾是独一无二的企业集团。台塑集团下辖9个公司、员工总数超过7万，资产总额达1.5万亿新台币。

在南亚化工，王永庆的办公室至今还保留50多年前的样子：木制的桌椅、衣架、洗手台，陈设都相当简单，椅子把手上还用胶带缠着，充分显示出王永庆的俭朴作风。王永庆经常说："节省一元钱等于净赚一元钱！"

几十年来，王永庆的经营之道备受推崇，很多台湾企业家都将王永庆的管理经验当作最为实用的"教科书"。

成功之道

吃的苦中苦，方为人中人

"吃得苦中苦，方为人上人"这句流传千百年的至理名言，告诉我们一个这样的道理：吃苦耐劳是成功秘诀。那些能吃苦耐劳的人，很少有不成功的。这是因为苦吃惯了，便不再把吃苦当苦，能泰然处之，遇到挫折也能积极进取；怕吃苦，不但难以养成积极进取的精神，反而会采取逃避的态度，这样的人当然也就很难成功了。

"吃不了苦"是时下年轻人的一种通病，他们总是对目前每秒钟的工作感到不满，总想找一个既轻松又能赚大钱的工作。结果往往是——好机会没有降临，宝贵的年华却虚度了。

那些刚走出大学校门的知识青年，总以为自己有了高学历，有了丰富的理论知识，就等于具备了获取成功的一切因素，也就不用再吃苦了。殊不知，这是一种误解，学历、理论知识并不代表能力。

因为，理论知识只是构成能力的一个方面，而不是全部，如果不愿吃苦，就积累不了足够多的实际经验，就不知道理论知识具体该怎么用。所以，对于刚出道的人来说，惟有以勤补拙，任劳任怨，迅速提

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

高自己的实际操作能力，才有发展前途。

对王永庆稍有了解的人应该都知道：王永庆并没读过多少书，从小在米店当学徒，后来一步步发迹，成为闻名世界的“塑料大王”。那么，王永庆成功的秘诀是什么呢？

“秘诀”只有四个字——“吃苦耐劳”！

小时候，王永庆家里十分贫穷。由于他在兄妹中排行老大，从小就担负着繁重的家务。六岁起，每天一大早就起床，赤着脚，担着水桶，一步步爬上屋后两百多级高的小山坡，再赶到山下的水潭里去汲水，然后从原路挑回家，一天要往返五、六趟，十分辛苦，这锻炼了他的耐力。

小学毕业后，为了维持一家人的生计，王永庆没有继续去上初中，而是来到嘉义一家米店当学徒。在那里呆了大概一年，他的父亲见他有独立创业的潜能，就向亲戚朋友借了两百块钱，帮他开了一家米店。

米店虽小，但王永庆精心经营着。为了建立客户关系，他用心盘算每个客户的消耗量，比如一家十口人，每月需大米二十公斤，五口之家就是十公斤，他按照这个数量设定标准，当他估计某某家的米差不多快吃完了的时候，就主动地将米送到顾客家里，这种周到的服务一方面确保顾客家中不会缺米，另一方面也给顾客提供了方便，尤其是那些老弱病残的顾客更是感激不尽，自从买过王永庆的大米后，再也没到别家米店去买过米。

王永庆正是由于具有此种吃苦耐劳的精神，后来在经营台塑企业时便变得得心应手，即使遭遇挫折，也能坦然面对。

取得成功、成名之后，王永庆深有体会地说：“对我而言，挫折等于是提醒我——某些地方疏忽犯错了，必须进行理性分析，以作为下次处事的参考与借鉴，这样便能以正确的态度面对人生所不能忍的挫折，并从中获益；挫折的杀伤力就等于锐减了一半，因此，我成功的秘诀就是四个字——吃苦耐劳！”

吃苦耐劳是发财致富、获取成功的秘诀，也是每一位渴望走向成功的人应该具备的基本素质。有道是“苦尽甘来”，当一个人通过勤劳苦干，让自己的能力提高到了一定的程度时，自然有各种发展机会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

降临。

人生感悟

诚实为人、踏实做事

古人云：“君子修身，莫善于诚信”，这是对诚信的最高推崇和评判。诚实做人，贵在诚，重在实。诚就是诚信，实就是实在，这是做人最基本的准则，最低和最起码的要求。

诚信是立身之本，处世之道！不讲诚信，朋友、同事间就无互信，没有互信也就不可能建立友谊。没有诚信，就会揽不到活、做不成业务。不讲诚信的人，是不可靠之人。诚信是道德的基准、是可贵的资源，诚信是金！

勤能补拙是良训，一分辛苦一分收获。

曾国藩是中国历史上最有影响的人物之一，然而他小时候的天赋却不高。有一天，他在家对一篇文章重复不知道多少遍了，还没有背下来。这时候他家来了一个贼，潜伏在他的屋檐下，希望等读书人睡觉之后捞点好处；可是等啊等，就是不见他睡觉，还是翻来复去地读那篇文章；贼人大怒，跳出来说：“这种水平读什么书？”然后将那文章背诵一遍，扬长而去。

贼人是很聪明，却投机取巧、好逸恶劳，只能成为贼；而曾先生却因为踏实做人、勤勉做事成为毛泽东都钦佩的人。

“做事不踏实”是职场一大瓶颈。有的人进入职场后，总是感到英雄无用武之地，但是事实却往往是大事做不来、小事又不愿意做，眼高手低、好高骛远。

这是什么原因呢·因为他们这些人总是认为自己有较高层次的知识，并且具有一定的专业技能，是国家培养的高级人才，不能干这种琐碎的小事。

有的人进入职场后，总是感到没有被伯乐看中，于是抱怨、牢骚都一齐出来了。他们对待自己的工作漫不经心，每天把工作只看做是对老板的应付。他们对这种做法有十足的理由：“我不是没有能力，只是老板没有给我合适的位置，要是他把我放在一个较高的位置，我会做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得很出色！”

其实，这些人中的一部分人连他们自己究竟能干些什么都不十分清楚，心里可能认为自己能当科长、厂长，甚至董事长，但自身实际上却毫无实践经验，更没有经过实践检验，人家凭什么来信任他们呢？

另一些人没有把握住老板把他们放在底层锻炼的机会，以为老板不看重自己，殊不知老板是在考验他们，但他们不踏实做事，所以让机会流失了；还有一些人虽然处于冷门行业，但是很少考虑这个行业中的机会，总是羡慕别人，结果最终也是一事无成。

尽管你将来是一个干大事的人，也要先从每件小事踏实地做起。即使事情再小，“只要做出成绩”来，就有被提升的机会。

你要知道，工作的意义并不仅仅是为了获得一份薪水、一个位置、一份赏识，更重要的是你在工作过程中可以不断提高自己的专业知识、积累丰富的工作经验和为人处世的能力，这些都有益于你整个职业生涯的成功，这些价值和你所获得的薪水、位置、赏识相比要高出千万倍。

如果你不踏实做事，反而会忽略了自己的进步，丧失的可能是获得成长的机会，这才是你最大的损失。

伟大的成功和辛勤的劳动是成正比的，日积月累，从少到多，奇迹就可以创造出来！

把每项工作当“圣旨”

传说古希腊有一个叫德摩斯梯尼的演说家，因小时口吃，登台演讲时，声音含混、发音不准，常常被雄辩的对手压倒。可是他气不馁、心不灰，为克服这个弱点，战胜雄辩的对手，便每天口含石子面对大海朗诵，不管春夏秋冬，坚持五十年如一日，连爬山，跑步也边走边做演说，终于成为全希腊一个最有名气的演说家。

在耕耘的时候，我们就应该付出辛勤的劳动和认真的精神，收获的时候才会有满意的果实，才会成果丰硕。

人生能有几回搏？人生能有几个花季、雨季？过去的就无法改变了！所谓“白发不知勤学早，白首方悔读书迟”就是这个道理。

古往今来，许多誉满全球的伟人，他们的每一项发明创造，每一次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功，都是要流下滴滴汗水，留下步步脚印的。他们的成功都是靠着自己的认真专注、勤奋钻研而得来的。

鲁迅之所以渊博，正是因为他把别人喝咖啡的时间，都用来汲取精神养料。

李时珍《本草纲目》的写成，正是由于他27个年头的跋山涉水“访采四方”、“搜罗百代”的成果。

他们之所以有这样伟大的成就，有一个重要的因素，就是由于他们都是勤奋学习、付出常人难以想象的辛勤和汗水，勇于向失败挑战，最后成功必将属于他们！

有了认真地态度、辛勤的劳动，我们才会有成果，不劳而获的事情是不存在的。自古成功来自勤奋，付出终有回报！

勤奋耕耘、真诚付出是实现理想的奠基石，是补拙益智的催化剂，是通向成功彼岸的桥梁，是自学课堂里的老师，是人生航道上的灯塔。

勤奋认真属于珍惜时间的人、属于脚踏实地一丝不苟的人、属于坚持不懈、属于勇于探索勇于创新的人。

因为勤奋认真耕耘、真诚付出，安徒生从一个鞋匠的儿子成为童话王；因为勤奋耕耘，罗曼·罗兰获得了二十年心血的结晶《约翰·克利斯朵夫》；因为勤奋耕耘，巴尔扎克给人类留下了宝贵的文学遗产《人间喜剧》；还是由于勤奋耕耘，爱迪生才有了一千多种伟大的科学发明，爱因斯坦才得以创立震惊世界的相对论；中国古人给我们留下了悬梁刺股、凿壁偷光、囊萤映雪的千古美谈。

爱因斯坦曾经说过：“在天才和勤奋之间，我毫不迟疑地选择勤奋，她几乎是世界上一切成就的催生婆！”

高尔基有这么一句话：“天才出于勤奋！”

卡莱尔曾激励我们说：“天才就是无止境刻苦勤奋的能力！”

正处于学习阶段的我们，就应该具有像爱迪生、巴尔扎克那样的刻苦努力、勤奋耕耘、不懈追求的精神，因为只有这样，我们才能实现自己的目标，在追逐梦想的舞台上一显身手。在学习的道路上，我们只有勤奋踏实地将一点一滴的知识掌握，才能最终走向成功。

若是连学都不想学，吝啬于付出自己的劳动，怎么会学懂知识、掌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

握知识，又怎么会品学兼优、出类拔萃?

勤俭是“强国富民”的秘诀

古人云：“俭，德之共也；侈，恶之大也”、“历览前贤国与家，成由勤俭破由奢”。勤俭节约是中国的一种传统美德，是中华民族的优良传统。小到一个人、一个家庭，大到一个国家、整个人类，要想生存、要想发展，都离不开勤俭节约这四个字。可以说修身、齐家、治国都离不开勤俭节约。

在毛主席生前用过的一百多件日常生活用品中，有一件穿过20多年、已补过73次的睡衣。身边的工作人员多次提出给他换一件新的，他都执意不肯，直到逝世前夕，他老人家还是穿着这件补钉缀补钉的睡衣。在国民经济困难时期，他老人家首先倡导不吃肉、不吃水果，常常是几个烤芋头就是一餐饭，与全国人民同甘共苦。

李嘉诚作为华人首富，坐拥百亿的家产，他是怎么看待钱的呢?

有一次在取汽车钥匙时，李嘉诚不小心丢落一枚两元硬币，硬币滚到车底。李嘉诚怕汽车发动后硬币会掉到路边的沟里，就赶紧蹲下身子去捡。这时，他旁边的一个印度籍保安看到，帮他拾起了硬币。李嘉诚收回硬币后，竟给了保安100元作为酬谢。

李嘉诚说：“如果我不拾这两元钱，让它滚到坑渠里，那这两元钱便会在世上消失。而100元给了保安，他可以拿去用。我觉得钱可以用，但不可以浪费。只有做到一分钱也不浪费，才能不断地积蓄财富！”

嘉靖《徽州府志》说，徽人多商贾，系因“无田可业”。当时，山多田少、人众地寡的徽州，“所产谷粟，不能供百分之一，安得不出而糊其口于四方也。”此间，婺源李祖玘贩木起家，刚开始便精打细算，就是木头屑和锯剩下来的竹头都充分利用起来。后财产愈积愈多，可勤俭习惯不丢，仍与贫穷时一样克勤克俭，粗茶淡饭，居住的房屋也极简陋。他穿衣十分爱惜，一件布衣穿了十几年仍同新的一样，沾上一点灰尘，频频拂拭。一双好鞋子平时不穿，只有在会客时才拿出来穿一下，客一走马上脱下放进衣橱。真是勤俭到了家！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正是由于徽商在创业过程中，依靠诚实的劳作，克勤克俭，最终走向成功与辉煌，使得拥资“千金之子比比而是”。大学者顾炎武说:“新都（徽州）勤俭甲天下，故富亦甲天下！”

奢侈浪费小到足以破坏一个和谐美满的家庭，大到足以灭亡一个无比强盛的国家。自古就有许多帝王在刚开始创业时，以勤俭修身，受到了百姓的拥戴，但后来他们逐渐放弃了勤俭而一味的追求安逸享乐，结果招致了自己的灭亡。

五代时的后唐庄宗李存勖，一开始励精图治，奋发有为，击败各个敌手称帝。但后来沉湎淫乐，并且整天大肆兴建乐宫、乐队，最终导致部下作乱，在位三年就死于兵乱之中。

英国女王伊丽莎白二世经常说的一句英国谚语是“节约便士，英镑自来”，每天深夜她都亲自熄灭白金汉宫小厅堂和走廊的灯，她坚持皇家用的牙膏要挤到一点不剩。贵为一国之尊节约意识竟如此强烈，令人赞叹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

YINWEI CENGJING QIONG
SUOYI NULI FU

经典案例讲述由穷变富的艰辛历程
成功之道教你致富路上的经验道理
人生感悟成就辉煌人生的精彩篇章

上架建议：职场励志

ISBN 978-7-5136-0702-5
9 787513 607025 >
定价：32.00元